

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA**

**Facultad de Salud**

**Departamento de Psicología**



**ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y  
FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA**

Presentado por:

**Jheyson Helbers Martínez Celis**

**Pamplona, Colombia**

**2019**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA**

**Facultad de Salud**

**Departamento de Psicología**



**ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y  
FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA**

Directora:

**PhD: Olga Mariela Mogollón Canal**

Presentado por:

**Jheyson Helbers Martínez Celis**

**Pamplona, Colombia**

**2019**

## TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	8
ABSTRAC .....	8
INTRODUCCIÓN .....	9
JUSTIFICACIÓN .....	11
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	14
Formulación del problema .....	14
Planteamiento del problema. ....	14
OBJETIVOS .....	18
Objetivo General .....	18
Objetivos Específicos.....	18
ESTADO DEL ARTE.....	19
Local.....	19
Nacional .....	21
Internacional.....	25
MARCO TEÓRICO .....	28
Capítulo I. Glosofobia.....	28
Concepto .....	28
Teorías y autores. ....	29
Causas Psicológicas (Ansiedad).....	31
Definición de Ansiedad.....	33
Síntomas de la Ansiedad. ....	35
Cómo se origina el pensamiento. ....	38
Diagnóstico diferencial. ....	40
Causas Fisiológicas (Angustia) .....	41
Definición de Angustia.....	41
Síntomas de la Angustia.....	42
Cómo se origina la Angustia. ....	44
Otros aspectos causales .....	47
El lugar.....	47
El ambiente.....	48

El público.....	49
Consecuencias.....	50
Académicas.....	50
Profesionales.....	51
Laborales.....	52
Familiares.....	53
Rescapitulación.....	54
Capítulo II. Oratoria.....	55
Concepto.....	55
Teorías y autores.....	56
La oratoria como Arte.....	58
Elementos de la oratoria.....	59
Clases de Oratoria.....	61
Formas de oratoria.....	64
Perfil psicológico.....	66
¿Se puede aprender a ser orador?.....	67
Estar dispuesto a decir lo que se cree.....	68
Tener ganas de aprender y ser perseverante.....	69
Hablar sobre lo que se sabe.....	70
Tener confianza en sí mismo(a).....	70
Practicar.....	71
Construcción del discurso.....	72
Preparación lejana.....	73
Preparación próxima.....	74
Ideas propias.....	75
Preguntas clave.....	76
Sustancia del discurso.....	76
Tiempo del discurso.....	79
Rescapitulación.....	80
Capitulo III. Teorías psicológicas para la presentación en público.....	82
Teoría Jürgen Klarić Neuro Oratoria.....	82
Principios.....	83

El manejo de la Voz .....	83
Lenguaje Corporal.....	87
Presentación personal y estilo. ....	93
Interacción y credibilidad.....	94
Teoría Emilio Garrido & Javier Fernández Pronunciar un Discurso .....	97
Comunicación no verbal.....	97
Actitudes conductuales.....	99
Expresiones populares.....	100
Refranes y modismos. ....	101
Humor o Chistes en el discurso.....	103
Teoría Arturo Bados Tratamiento Psicológico.....	104
Intervención.....	105
Entrenamiento en respiración controlada. ....	106
Entrenamiento autoinstruccional y exposición gradual en vivo.....	107
Exposición gradual en vivo. ....	109
Entrenamiento en hablar en público.....	109
Programa de mantenimiento.....	110
Recapitulación.....	112
Capítulo IV. Concepto de estrategias psicológicas .....	115
Estrategia.....	116
Psicología. ....	117
Estrategias psicológicas como técnicas terapéuticas.....	118
CÓDIGO ÉTICO .....	121
Sobre investigación con seres humanos .....	121
Ética de la investigación en salud pública.....	121
Código deontológico y bioético. Ley 1090 de 2006. ....	122
METODOLOGÍA .....	124
Diseño de investigación .....	124
Fenomenológico.....	125
Tipo de investigación .....	127
Descriptivo. ....	127
Población.....	128

Pastores o líderes espirituales.....	129
Docentes Universitarios. ....	129
Políticos.....	129
Grupos de contraste.....	130
Muestra.....	130
Tipo de muestra. Expertos.....	131
Técnicas de recolección de información .....	133
La Observación. ....	134
La Entrevista. ....	138
Grupo focal o grupo de enfoque.....	141
Categorías de investigación.....	143
Matriz de categorías de investigación. ....	144
Procedimiento .....	145
RESULTADOS.....	148
Observación.....	148
Grupo A. (Pastores).....	148
Grupo B (Docentes Universitarios).....	152
Grupo C (Políticos). ....	155
Entrevistas .....	158
Grupo A (Pastores).....	158
Grupo B (Docentes Universitarios).....	171
Grupo C (Políticos). ....	183
Grupos Focales.....	196
Contraste N°1 (Feligreses).....	196
Contraste N° 2 (Estudiantes). ....	203
Contraste N° 3 (Votantes).....	209
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	214
CONCLUSIONES .....	225
RECOMENDACIONES .....	229
BIBLIOGRAFÍA.....	253
ANEXOS.....	263
Anexo 1 .....	263

Anexo 2.....	265
Anexo 3.....	268
Anexo 4.....	271
Anexo 5.....	272

## **RESUMEN**

Vencer el miedo a hablar en público y fortalecer la habilidad oratoria, es el tema central de la presente tesis. A continuación se encuentran postulados teóricos e investigaciones científicas como marco teórico para respaldar los objetivos aquí planteados. Este estudio se realiza bajo los lineamientos de una investigación cualitativa, en la búsqueda de expertos oradores que dan sus puntos de vista, experiencias y recomendaciones para contrastarlas con la percepción de los principales receptores de sus discursos y así descubrir toda la información posible, a la cual se le realizó el debido análisis, discusión, conclusiones y recomendaciones. Esto con el fin de producir al final, en un manual, las estrategias psicológicas necesarias para hablar correctamente en público.

**Palabras claves:** Miedo, oratoria, hablar en público, habilidad, psicológicas.

## **ABSTRAC**

Overcoming stage fright and strengthening public speaking skills is the central theme of this thesis. The following are theoretical postulates and scientific research as a theoretical framework to support the objectives set forth herein. This study is carried out under the guidelines of a qualitative investigation, taking into account points of view, experiences and recommendations of experienced speakers to be contrasted with the main receivers' perceptions in each of their speeches and thus discover valuable information as much as possible to be exposed to a rigorous analysis, discussion, conclusions and recommendations in order to produce in the end, a manual with the best psychological strategies necessary to speak correctly in public.

**Keywords:** Fright, oratory, public speaking, psychological.



## INTRODUCCIÓN

Los seres humanos por naturaleza poseen la necesidad de comunicarse, ya sea de forma oral, escrita o incluso kinestésica. Si bien, es de gran importancia el hecho de estar en contacto con otras personas con fines de supervivencia, afiliación y trabajo, en estos últimos tiempos se ha multiplicado el apremio por la interacción verbal para el avance y desarrollo de la sociedad. No obstante, para las personas que están en constante evolución sociocultural y profesional, en cada una de sus áreas de aplicación o puestos de trabajo, se ha hecho evidente la carencia de herramientas y estrategias de comunicación asertiva como resultado de la aparición del miedo que genera la interacción con diferentes públicos.

Es por esta razón, que la presente investigación se traza con el fin de explorar, analizar y generar estrategias que sirvan como método para contrarrestar dicha problemática, a través de un estudio cualitativo y la exploración del aporte teórico, en el estado del arte local, nacional e internacional que se ejemplifica más adelante. En este orden de ideas, el investigador pretende abarcar temas como la Glosfobia que es el “miedo persistente, anormal e injustificado al intentar hablar en público” (Fernández, 2006; citado por Meche & Flórez, 2016), y la habilidad oratoria, que se potencializa con la adquisición de entrenamiento en habilidades comunicativas.

De igual forma, para el desarrollo de la investigación, se define el título de la misma, con el fin de delimitar los alcances del estudio, además se trazan los objetivos, general y específicos para empezar a dar cuerpo y formalidad al presente proyecto. Acto seguido, se desarrolla todo lo concerniente a los pasos para la construcción teórica preliminar de la investigación, en este sentido se expone el estado del arte subdividido en local, nacional e internacional, de la misma manera se presentan los capítulos del marco teórico, donde se profundiza de forma minuciosa la contextualización de los ejes temáticos. Cabe mencionar que se hizo la recolección pertinente de información sustentada por sus respectivos autores, no obstante aunque hay citas y referencias, existen partes del

progreso de los capítulos que hacen alusión a la construcción propia del investigador de la presente tesis.

Dando continuidad al proceso de construcción y desarrollo de la investigación, se realizó la debida construcción de la metodología en la que se evidencia la forma de abordaje a la población y el manejo de la información obtenida en cada paso del estudio. En esta se tocaron apartados como el diseño de investigación, el tipo de investigación la población y la muestra y por supuesto las técnicas de recolección de información cualitativa, pertinente y adecuada para la objetividad y claridad de los datos obtenidos.

Cabe resaltar que el método para la creación de las técnicas de recolección de datos se dio por medio de la matriz de categorías construida con base en la información teórica adquirida, y de esa manera se consolidaron las condiciones para la observación y el grupo focal, como la construcción de las entrevistas Semiestructuradas. Los grupos poblaciones como expertos oradores son tres, Pastores o Líderes Espirituales, Docentes Universitarios y Políticos, de igual forma un grupo un grupo focal de contraste por cada grupo poblacional, estos grupos focales dirigidos a feligreses, estudiantes universitarios y personas que ejercen su derecho al voto y tiene afinidad con el tema político.

En síntesis de todo lo anterior, la información recabada se analiza y posterior a ello, se hace la discusión comparativa con la teoría, se presentan las debidas conclusiones y las recomendaciones para finalizar con la creación de la cartilla o manual de estrategias psicológicas, basado en la experiencia de los expertos oradores, sus sugerencias y por supuesto la fundamentación conceptual del marco teórico. De esta forma finaliza todo el proceso de la presente investigación con su respectiva sustentación.

## JUSTIFICACIÓN

La presente investigación toma relevancia en su objetivo por abordar una temática que afecta a todo ser humano. Si bien, es natural que cada individuo, con ciertas excepciones, tenga la habilidad de comunicarse oralmente con los demás, no es un secreto que a la hora de interactuar directamente con un público para expresar alguna ideología, el comportamiento se ve alterado negativamente gracias al funcionamiento psicofisiológico como respuesta al estímulo que es enfrentarse a un grupo amplio de personas.

Teniendo en cuenta lo anterior, la investigación describe conceptos como la Glosofobia, que es el “miedo persistente, anormal e injustificado al intentar hablar en público” (Fernández, 2006; citado por Meche & Flórez, 2016); la Oratoria, que es “el arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar lenguaje escrito o hablado, la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmover” (Villafuerte, 2012); los componentes psicológicos y fisiológicos que permiten desarrollar un diseño de intervención organizado para que las personas puedan vencer el miedo a hablar en público y potencializar la habilidad oratoria como herramienta de comunicación asertiva.

Es totalmente normal que cada persona que se debe enfrentar en cualquier momento de su vida a un público para comunicar algún contenido, sienta nerviosismo y temor, como lo dice el autor del libro *Aprenda a hablar en público, ¡No tenga miedo!* “el miedo es una conducta que nos hace prevenir situaciones dañinas o desagradables. No tener miedo, es posiblemente una enfermedad, porque el miedo nos ayuda, nos informa, nos hace analizar los peligros e impide que caigamos en ellos” (Garrido & Fernández, 2007) Es por ello que este sentimiento no se puede clasificar como fobia, ya que para convertirse en una fobia, el miedo debe ser tan intenso que su efecto en la persona puede incluso inhabilitarlo para realizar la tarea específica de hablar frente a un número mayor de personas.

Tener miedo constantemente y por todo, con causa o sin ella, eso es un miedo que debemos solucionar, porque ese miedo nos hace daño, nos atenaza, nos esclaviza y no nos deja vivir en paz. A este miedo le podríamos llamar fobia. Es un miedo persistente, exagerado e irracional, que impide nuestro normal desarrollo personal y social, e incluso laboral. (Garrido & Fernández, 2007)

Es posible encontrar autores que hablan específicamente de esa diferencia marcada que existe entre un sentimiento de nerviosismo y una fobia. Es así como se afirma de la siguiente manera:

Para denominarlo fobia, en este caso Glosofobia, el miedo ha de ser realmente intenso, irracional y persistente. En algunos casos puede llegar a ser verdaderamente incapacitante y limitar de forma notable la vida personal o laboral de la persona. Desde la Sociedad Española para el Estudio de la Ansiedad y el Estrés, SEAS, informan de que alrededor de un 20% de las personas se activan en exceso y focalizan su atención más en los síntomas de ansiedad que en la tarea de hablar en público, lo pasan muy mal y hacen lo posible por evitarla en el futuro. (Cejudo, 2011)

Es por esta razón que se vuelve una necesidad imperante para los psicólogos contribuir en técnicas y estrategias que permitan a la personas vencer la Glosofobia para así obtener una habilidad comunicativa adecuada y su destreza en oratoria sea sobresaliente. De acuerdo a lo anterior y en beneficio del desarrollo de la investigación, se propone tener en cuenta para obtener de ellos la debida información, a personas profesionales y expertas en el tema de hablar en público y que estén directamente relacionadas con dichos conceptos, gracias a su formación académica, experiencial o laboral. Es decir, existen algunas personalidades que manejan la forma de expresión oral de una manera más técnica, sea por alguna formación previa o sea porque han practicado constantemente frente a un

público, esto les ha permitido adquirir una habilidad superior y es justo esa destreza la que se pretende estudiar, para obtener resultados que beneficien a la población que debe enfrentarse al hablar frente a un grupo más grande en número, quizá sin resultados positivos.

Se espera entonces, que los resultados de la investigación contribuyan al mejor desempeño de los participantes por la implementación de las estrategias psicológicas que fortalezcan sus presentaciones en público. De esta manera, los profesionales que se apropien del tema serán más competentes y estarán mejor preparados para la comunicación oral asertiva que dejará resultados positivos para el avance de la sociedad, ya que en estos tiempos de progreso tecnológico y profesionalización de todas las áreas del conocimiento, la juventud debe mostrar un amplio interés por hacer parte de este cambio que represente buenos augurios para el futuro de un país en evolución.

Por último, se espera que el gremio de profesionales en psicología, se beneficien de igual forma, por la implementación de estas estrategias psicológicas. Cada uno de ellos, independientemente del área de aplicación que ejerzan, tienen como prioridad el trabajo y la ayuda a sus pacientes, clientes y demás, a estos en algún momento tendrán que apoyar bajo la problemática de comunicación asertiva, hablar en público e incluso habilidades sociales, profesionales y laborales. A estas personas les será útil el manual de estrategias psicológicas para vencer el miedo a hablar en público y fortalecer su habilidad oratoria, de esta manera la intervención que realice el psicólogo basado en el resultado de esta presente investigación, será efectivo y los resultados podrán beneficiar ampliamente el desempeño tanto del psicólogo como de su paciente.

## **PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **Formulación del problema**

¿Cómo diseñar estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria?

### **Planteamiento del problema.**

La comunicación oral entre un individuo y un público es un componente necesario para el intercambio de conocimientos, que permitan el avance de una sociedad en todas sus áreas de desarrollo, no es un secreto que en dicho proceso emerja un factor que obstruye la aparición de resultados satisfactorios; ese factor es el miedo a hablar en público. Es por esta razón que nace la iniciativa de investigación, para explorar sobre las herramientas y estrategias psicológicas necesarias para enfrentar el miedo a hablar en público; Glosofobia según (Fernández, 2006; citado por Meche & Flórez, 2016) y así lograr el fortalecimiento de la habilidad Oratoria.

### ***Descripción del problema.***

En consecuencia, es necesario ampliar a cerca de los temas a desarrollar, hasta este momento es evidente que cada persona que se enfrenta a un público padece de índices de ansiedad y angustia en diferentes proporciones, para algunos, el hablar en público no les cuesta tanto como a otros que incluso podrían incurrir en conductas disfuncionales frente al estímulo.

Ahora bien, partiendo de la base de que es normal que se sienta ansiedad frente al estímulo y que las respuestas fisiológicas estén dentro de lo común para todos los seres humanos, también existe una problemática muy marcada en cuanto a aquellos que exceden

los síntomas y los convierten en un miedo fuera de lo habitual, a esto se le llama Glosofobia, el miedo persistente, anormal e injustificado al intentar hablar en público así que se hace necesario analizar el inicio o fundamento de esta fobia.

Si bien, se menciona que la ansiedad y la angustia hacen parte de la fuerza interna que desemboca en la Glosofobia, es esencial que para enfrentar dicha problemática se conozca sobre ella, la ansiedad se manifiesta de forma cognoscitiva cuando la mente crea pensamientos negativos, irracionales e injustificados, estos pensamientos de invalidez llevan a la persona a sentirse incapaz de realizar la tarea, en este caso la presentación en público, de igual forma estos pensamientos de amenaza convergen con las respuestas fisiológicas automáticas del sistema simpático que se expresan corporalmente de muchas maneras, entre ellas hiperventilación, arritmia cardíaca, sudoración, temblor entre otras, dando un mensaje al sistema nervioso que se está en peligro y que la salida a todo este proceso es huir del estímulo.

De acuerdo a lo anterior, se puede inferir que tanto los pensamientos ansiosos de invalidez como las respuestas fisiológicas de angustia, se pueden intervenir con herramientas y estrategias que controlen la Glosofobia estas se pueden adquirir a través de la observación a ciertos participantes expertos en el tema quienes pueden modelar ciertas técnicas que darán paso al mejoramiento de las exposiciones frente a los demás.

Es por esto que al lograr controlar los componentes psicofisiológicos, entonces se podrá desarrollar un mejor ejercicio oratorio, el cual no es el solo hecho de pararse a hablar ante un grupo mayúsculo de personas; es más que eso, por eso a continuación se presenta un concepto muy completo:

El concepto Oratoria tiene dos sinónimos de uso frecuente, la retórica que deriva de la palabra griega *rhétor*, la cual designa al arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar lenguaje escrito o hablado, la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmover; y la elocuencia como la facultad de hablar o escribir de modo efectivo para encantar, inquietar y convencer a los demás mediante el manejo dialéctico de argumentos lógicos, para que asuman la conducta que se sugiere, de tal forma que no se sientan sometidos u obligados a hacer por la fuerza lo que se les dice, sino que lo realicen por propia voluntad, porque realmente lo quieran hacer, puesto que están convencidos de que así debe de hacerse. (Villafuerte, 2012)

Es decir, no es solo hablar y comunicar algo a alguien más, pues la oratoria es todo un arte que embellece, en todo el sentido de la palabra, cada expresión hasta volverla tan convincente y persuasiva que se logre una efectividad casi completa de los objetivos de comunicación asertiva de un individuo.

La investigación se desarrollará de tipo cualitativo, con la finalidad de poder interactuar con la población que se destaca en tener buenas presentaciones en público, una habilidad oratoria sobresaliente y que pueda aportar al desarrollo del presente estudio, dicho proceso se realizara aplicando técnicas de recolección de datos cualitativos como la observación, la entrevista Semiestructurada y los grupos de discusión donde se compilarán las herramientas y estrategias psicológicas que sean necesarias para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria.

Ya para finalizar, se desprende en la presente investigación una necesidad imperante de crear un manual de estrategias psicológicas y un plan de intervención que pueda abordar ampliamente las destrezas necesarias para que las personas que deseen incluir en su vida



este plan de mejoramiento profesional, puedan controlar y vencer la Glosofobia y desarrollen así una potencial habilidad oratoria.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Explorar cuales son las herramientas y estrategias psicológicas necesarias para que se enfrente la Glosofobia y se fortalezca la habilidad Oratoria, a través de un estudio cualitativo, que permita la recolección de datos precisos para el diseño de un plan de intervención psicológico, que sea puesto a disposición de las personas interesadas y así enfrenten la Glosofobia, perfeccionando también su habilidad oratoria.

### **Objetivos Específicos**

- Examinar en los participantes, cuáles son las herramientas y estrategias que utilizan para mejorar su habilidad Oratoria.
- Comparar las estrategias y herramientas de los participantes entrevistados, con la percepción de la población a la que dirigen sus discursos para ver el impacto que generan.
- Descubrir cuáles son algunos de los factores que desencadenan o provocan la Glosofobia e impiden que los participantes tengan un buen uso de la Oratoria.
- Diseñar un manual de estrategias psicológicas, para que las personas que accedan a él, enfrenten la Glosofobia y optimicen su habilidad oratoria.

## ESTADO DEL ARTE

Uno de los aspectos más relevantes de un proceso de investigación, es la base teórica, esta revisión permite que el estudio a desarrollar sea lo más aterrizado posible, lo más fundamentado en realidades demostradas con antelación, puesto que no es posible encontrar un alto grado de validez en estudios no referenciados y apoyados en plataformas efímeras que darán resultados poco confiables y vistos en tela juicio. Es por esta razón, que la presente investigación pretende añadir a sus reseñas los estudios relacionados con la temática, que han sido desarrollados en Pamplona, Norte de Santander, al igual que en todo el territorio Colombiano y por ende en algunas partes del mundo.

### Local

En la Universidad de Pamplona se exhiben algunas de las investigaciones sobre el tema de la oratoria y algunos aspectos relacionados con el presente estudio, este es el caso de la “Evaluación del miedo oratorio en estudiantes de Psicología de la Universidad de Pamplona y propuesta de intervención” (Meche & Flórez, 2016) Desarrollado como tesis de grado del programa de Psicología en la Facultad de Salud.

En esta investigación se encuentran conceptos como la Glosofobia que es el “miedo persistente, anormal e injustificado al intentar hablar en público” (Fernández, 2006; citado por Meche & Flórez, 2016) de igual forma, se mide usando un enfoque cuantitativo, el umbral de Glosofobia en los estudiantes que se hicieron parte como población; estudiantes de Psicología de la Universidad de Pamplona. La tesis propone la aparición de respuestas de ansiedad en los momentos previos a las presentaciones en público y la forma como estas influían negativamente en el desempeño de los participantes, es así, como se culmina con una propuesta de intervención psicoterapéutica que ambiciona contribuir al mejoramiento de la práctica en los participantes.

Por otro lado, se encontró que Corrales (2006) investigó sobre “La Comunicación Asertiva, una Forma de Solucionar los Conflictos Interpersonales en los Grupos de Farmacodependencia” Basado en el diplomado de Psicología Social. En su investigación se realiza una crítica sobre la sociedad actual y la comunicación inadecuada que impide la consolidación de grupos y su efectividad a la hora de mejorar las relaciones interpersonales que den fruto a una sociedad más congruente y competente. Su postura dice:

En la sociedad que nos rodea, una de las dificultades sería la congruencia, la cual significa ser auténtico en nuestras relaciones interpersonales; por ende, cada integrante debe ser un agente coherente en lo que dice y lo que se siente en el momento de expresar opiniones, de lo contrario las relaciones con las otras personas se distanciarían y esto a su vez, contribuiría con el deterioro de la comunicación activa en los otros individuos, en cierta forma para mejorar estos inconvenientes es importante incentivar la importancia de la comunicación en los grupos. (Corrales, 2006)

De acuerdo con lo anterior, la comunicación asertiva y en cierto sentido la habilidad oratoria son herramientas fundamentales para la expresión de ideas, la consolidación de tratados y el manejo de grupos que bien desarrollados ejercerán un avance para la sociedad.

Ahora bien, es tan trascendental la comunicación oral, la forma de expresarnos verbalmente con los demás, que en la siguiente investigación se resalta dicha importancia. Colmenares (2007) plantea su investigación con la siguiente titulación: “El desarrollo de la oralidad en niños y niñas de preescolar: caracterización de experiencias escolares que lo promueven y/o dificultan” en su disertación Colmenares resalta la importancia que tiene la oralidad desde temprana edad.

El lenguaje hablado, es tal vez una de las más poderosas herramientas jamás creadas por el hombre. Desde su invención, podemos considerarnos como verdaderamente humanos. Sin embargo, cuando pudimos expresar a otros nuestras ideas, logramos varios avances fundamentales en la configuración de saberes, prácticas, objetos y discursos que denominamos conocimiento. (Colmenares, 2007)

En este orden de ideas, nos queda por preguntarnos ¿Qué pasaría si perdiéramos la capacidad de expresar oralmente las ideas que nos llevan al avance y desarrollo de nuestra vida, en medio de esta sociedad competente? Es exactamente lo que se pretende fundamentar teóricamente, la intención es exaltar la habilidad oratoria, vencer la Glosofobia a través de estrategias y herramientas visiblemente capaces, o en cierto caso, lograr minimizar significativamente dicho miedo, teniendo en cuenta que esta destreza debe estar en el diario accionar de los profesionales en la actualidad, si pretenden el desarrollo personal y colectivo de una sociedad en progreso.

## **Nacional**

No solamente encontramos en la Universidad de Pamplona tesis relacionadas con el tema de la presente investigación, pues también a nivel nacional existen universidades donde se han publicado estudios sobre oratoria y miedo a hablar en público. Este es el caso de la presentación teórica realizada por Garavito (2014) con el nombre “Estrategia didáctica para el mejoramiento de la expresión oral” realizada en la Universidad Libre de Colombia con su sede en Bogotá.

Esta investigación tiene como objetivo mostrar la importancia de la expresión oral en la comunicación y la influencia que esta tiene para el desarrollo de las capacidades personales y su aplicación profesional. Es por esta razón que se fundamentan las

habilidades propias de la expresión oratoria desde su proceso sistemático de “planificación, conducción, producción, y aspectos verbales del discurso” (Garavito, 2014)

Partiendo de la base de la suma necesidad de mejorar las habilidades comunicativas para los estudiantes, surge el apremio de crear un modelo o estrategia que permita potencializar y desarrollar las habilidades de comunicación asertiva, persuasión y convencimiento elocuente.

Si bien, se sabe que para que los resultados negativos sean una constante en las presentaciones orales, es necesaria la aparición latente del miedo a hablar en público, en este influyen componentes tanto psicológicos como fisiológicos que dan respuestas fallidas y causan un pésimo desempeño a la hora de la comunicación. En vista de lo anterior, se cita una investigación realizada en Bogotá Colombia, en la Universidad Católica por su Facultad de Psicología, quien en representación de esta, realiza su tesis de maestría denominada “Adaptación e implementación de un tratamiento cognitivo conductual para la fobia social” (Acevedo, 2014)

Cada investigación tiene su razón de ser, cada uno de estos estudios se basa en objetivos por cumplir, en este caso no es la excepción y se puede notar en la meta planteada para la investigación de la fobia social:

“El objetivo de la investigación es adaptar e implementar una terapia cognitivo conductual basada en los fundamentos teóricos y empíricos de la terapia de Heimberg y otros (1990), (Heimberg et al., 1998; Echeburúa, 1996; Overholser, 2002) para el tratamiento de la fobia social (temor a hablar en público)” (Acevedo, 2014)

En este orden de ideas, la fobia social como desajuste en la conducta racional y adaptativa del ser humano es un inconveniente que altera el buen desempeño profesional y personal del individuo causando un regular ejercicio del funcionamiento de la habilidad oratoria. Es por esta razón que la investigación emplea una serie de técnicas conductuales de intervención como plan para el mejoramiento de la comunicación asertiva en la población inmersa en el estudio.

Otra de las investigaciones realizadas en Colombia que van por el mismo lineamiento temático es la que lleva por nombre “Proyecto de oratoria en el centro educativo distrital de educación básica y media O.E.A” desarrollada por López (2017) esta tesis creada en Colombia evidencia un interés en mejorar el proceso de comunicación entre los estudiantes de la institución mencionada, con el fin de evocar un nuevo orden cultural en la sociedad que necesita un mejor dialecto, con mejores habilidades y competitivo para el avance de la educación en Colombia. Teniendo en cuenta que la población juvenil en el país, utiliza lenguaje coloquial y poco técnico, que de igual forma lo emplean en las instituciones siendo muy insuficiente para funcionar adecuadamente en la formación de estudiantes de calidad.

En este estudio, se realizó un diagnóstico sobre los pre-saberes de los estudiantes sobre la comunicación asertiva y el buen uso de las palabras, se determinaron los puntos importantes que ameritaban un cambio significativo y se dio paso a la creación de pautas para el mejoramiento de la habilidad oratoria, poder manejar el público, el lenguaje oral y corporal y por último el manejo de la ansiedad que genera resultados negativos en las presentaciones.

Es importante mencionar que en la universidad pedagógica y tecnológica de Colombia UPTC, con su sede en Tunja Boyacá, realizó un aporte investigativo en inglés, el

cual tiene por nombre “Public Speaking in EFL Settings: The Issue of Overcoming Fears” que resulta bastante relevante para aportar a la presente investigación en cuanto al miedo oratorio. La citada investigación fue desarrollada por Jiménez (2009) quien explico la forma en que el ser humano enfrenta temor y ansiedad a la hora de realizar una presentación en público, expresado de esta manera:

Mucha gente, según Valencia & Nader (2008), Edwards (1998, 2008) y Rogers (1981), son conscientes de que el miedo excesivo e irracional a hablar en público puede dañarlos y pueden convertirse en aspectos negativos. El resultado es ruborizarse, dificultad para respirar y hablar, temblor y / o temblor de manos, náuseas, necesidad urgente de ir al baño, entre otros. Todos estos sentimientos y sensaciones son el resultado de lo que se llama ansiedad. (Jiménez, 2009)

Estos resultados de los que el autor refiere son las respuestas fisiológicas que el cuerpo emite al enfrentar el estímulo que es la interacción con un público, estos componentes fisiológicos, sumados a los psicológicos de pensamientos catastróficos y de invalidez son los que se deben corregir con las estrategias que se diseñarán para vencer este miedo y fortalecer la habilidad oratoria.

En su investigación Jiménez (2009) propone 7 pasos necesarios para lograr mejorar satisfactoriamente la habilidad para hablar en público y vencer la ansiedad que esto produce, estos siete pasos son los siguientes: conocerse a sí mismo, conocer el tema, conocer el público, tener cuidado con la voz, la mirada y el cuerpo, mantener la ansiedad bajo control, una comunicación eficaz y por ultimo ser uno mismo. Estos pasos bien abordados con la teoría y la práctica arrojaron excelentes resultados en la población tenida en cuenta en la investigación y seguramente aportaran bases solidadas para el diseño del manual de estrategias y herramientas necesarias para enfrentar el miedo a hablar en público y fortalecer la habilidad oratoria.



Cabe resaltar que en Colombia en los últimos años ha venido surgiendo una necesidad imperante de modificar los procesos comunicativos de los estudiantes que se enfrentan al proceso de profesionalización ya que existe la necesidad de una alta competitividad en la aplicación de los conocimientos y la trasmisión de ellos, es así como surgen todos estos avances teóricos que permiten la potencialización de la habilidad oratoria y la pérdida del miedo a hablar en público.

### **Internacional**

Para hacer un recorrido internacional, conociendo algunas de las posturas teóricas de investigadores sobre el tema de la Glosofobia y la oratoria se puede empezar en Ecuador donde Alejandro (2013) realiza su tesis de grado a la que llamó “las técnicas de oratoria y su influencia en la expresión oral de los estudiantes de quinto, sexto y séptimo grado de educación general básica del Centro Educativo “la Pradera”, ubicada en la Parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha”

Esta tesis realizada en Ecuador tiene como objetivo estudiar las técnicas de expresión oral de los estudiantes mencionados en el título, identificando las variables en el ambiente que los enmarca, de esa forma poder analizar si estas técnicas dan resultados satisfactorios y poder crear talleres y capacitaciones para mejorar notoriamente estas habilidades en los estudiantes. Esta investigación nace por la problemática en la población estudiantil que se enfrenta a nuevos retos académicos en vísperas de entrar a carreras profesionales y la necesidad de competitividad laboral.

Continuando con el recorrido, aparece en escena una investigación bastante consolidada e influyente en la teoría que se maneja en la presente investigación, esta tiene por título “Miedo a hablar en público” realizada por Bados López (2005) la cual se realizó

en España, exactamente en la Universidad de Barcelona. El autor presenta su postura dando a conocer cifras de estudios anteriores, por ejemplo, postula que “el 29% de la población que tiene miedo a hablar en público (MHP) son diagnosticados con fobia social” (Stein, Walker y Forde, 1996; citado por Bados, 2005)

Es este orden de ideas, no es alejado de la realidad afirmar que un estímulo tan marcado como hablar en público, mal manejado y dominado por la ansiedad y la angustia, puede incurrir incluso en enfermedades psicológicas de consecuencias graves, como se presenta en el diagnóstico de fobia social por el DSM-V. En la investigación, Bados hace hincapié en las dificultades generadas por los procesos cognitivos como el pensamiento, este genera ideas de insuficiencia, incapacidad e invalidez con la que la persona debe lidiar antes de pararse frente al público, dichos pensamientos alteran el sistema nervioso y el individuo automáticamente desarrolla respuestas fisiológicas que impiden que logre un buen desempeño en su oratoria, causando resultados negativos y fortaleciendo la idea de imposibilidad con la que se hace casi imposible que la persona desee volver a intentarlo.

De esta manera nace la iniciativa del investigador para crear un sistema o mecanismo para contrarrestar el conflicto interno y así poder brindar un apoyo significativo a los participantes para que mejoren su rendimiento comunicativo.

Por último y no menos importante, se cita una investigación realizada en un lugar poco habitual en avances teóricos, no obstante, es enriquecedor el hecho de contar con investigaciones como la siguiente. Argelia es un país del continente Africano y es de este lugar del mundo donde se origina la tesis de maestría denominada “El Arte de Hablar en Público” con sus autores (Benmalek, & Belaidouni, 2015)

Esta investigación adscrita al programa de lenguas y comunicación presenta cierto énfasis en la oratoria, dando un significado bastante claro del término de la siguiente manera: “La oratoria o bien la retórica es el arte del bien decir con elocuencia de emocionar por la utilización de la palabra, también es un instrumento que permite expresarnos de manera oral con facilidad y elegancia” esta definición permite comprender ampliamente que la oratoria es mucho más que simplemente transmitir cierta información oralmente, bastaría compararla con el concepto que arroja la RAE así: “la oratoria es el arte de hablar con elocuencia, de deleitar, persuadir y conmover por medio de la palabra” (Real Academia Española; citada por Benmalek, & Belaidouni, 2015)

Dicha investigación tiene como finalidad engrandecer los mecanismos de comunicación de la población abordada, forjando una mejor herramienta de expresión oral basada en el arte persuasivo y alejada de la simpleza de decir o contar someramente algún tema específico. Su estudio es tan profundo que desarrolla la oratoria desde sus componentes básicos, sus modos y formas de expresión, sus características y alcances, realizando un análisis minucioso de cada componente que debe tener en cuenta el orador para realizar un excelente trabajo en sus presentación logrando dejar a un lado el miedo esto conlleve.

## MARCO TEÓRICO

Todo proyecto de investigación debe estar respaldado por un conglomerado teórico que se evidencie como un referente crítico y real, suficientemente claro a la hora de mostrar la necesidad de investigar y aportar al estudio de los fenómenos psicológicos, sociales, culturales, antropológicos y científicos que la población necesita para acceder a nuevos niveles de conocimiento, confirmando lo dicho por investigadores anteriores en el tema o bien, modificando las creencias de acuerdo a los patrones de evolución y avance que está presentando el mundo en la actualidad.

A continuación, se exhibe una serie de capítulos en los que se profundiza aún más en las referencias y conceptos que forman el cuerpo de la investigación presente, con el fin de que el lector encuentre suficientes razones para adoptar las herramientas y estrategias psicológicas necesarias para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria, de esta manera obtener resultados positivos y significativos en sus presentaciones en público, convirtiéndose en un referente vanguardista en cuanto a comunicación asertiva.

### Capítulo I. Glosofobia

Como primera medida, es necesario que se defina todo concepto, incluso desde su raíz etimológica con el fin de que se llegue a manejar de forma audaz y clara.

#### Concepto

El significado de la palabra Glosofobia está relacionado con el conjunto de fobias, en este caso, siendo una fobia específica que el ser humano padece, desde su componente psicológico teniendo consecuencias en sus patrones de conducta. La Glosofobia es el “miedo persistente, anormal e injustificado al intentar hablar en público” (Fernández, 2006;

citado por Meche & Flórez, 2016) y de acuerdo a esto, se puede hacer referencia a la raíz etimológica: “Del griego antiguo γλῶσσα (glósa), “idioma” y φοβία (fobia), “temor” Aceptaciones Sustantivo femenino Singular: Glosofobia Plural: glosofobias<sup>1</sup>. Miedo irracional y enfermizo a hablar en público.<sup>2</sup> Miedo irracional y enfermizo a intentar hablar.” (Pérez, 2009)

### **Teorías y autores.**

Existen diferentes autores que hablan y referencian sobre este tema, algunos le dan su nombre científico, mientras que otros lo denominan sencillamente como el miedo a hablar en público por ejemplo Cerecedo & Rodríguez-Arias (2009) en su artículo sobre “miedo a hablar en público” afirman que:

Los estudios disponibles informan que el Miedo a hablar en público (MHP) es un miedo frecuente que afecta a un 20-30% de la población universitaria y hasta a un 34% de la población general; sin embargo, el porcentaje de personas con fobia a hablar en público de esa población general es muy inferior, de sólo un 9,8% en la mayoría de los estudios. Hasta el 75% de las personas que desarrollarán MHP lo harán antes de los 17 años, porcentaje que se eleva al 90% antes de los 20 años, siendo más frecuente en mujeres que en hombres con una relación 2:1.

Esto quiere decir, según los porcentajes referenciados, que es una problemática que afecta a gran parte de la población, no solo niños o adolescentes en etapas escolares, sino hombres y mujeres ya en instancias académicas, universitarias y profesionales en labor.

En este caso, aunque se parece mucho a la fobia social, la diferencia es que la fobia social no le permite a la persona entablar algún tipo de relación con sus pares, mientras que

el miedo a hablar en público, solo se presenta a la hora de comunicar alguna oración frente a dos o más personas que se constituyen en un público.

Por otro lado, uno de los conceptos que se tiene acerca del MHP es el que se menciona en “estrategias de afrontamiento y miedo a hablar en público en estudiantes universitarios a nivel de grado” realizado en Uruguay por Maldonado & Reich (2013) quienes afirman lo siguiente:

Algunos autores clásicos como Beck (1976), conceptualizan el MHP como un conjunto de creencias disfuncionales, sesgos cognitivos y pensamientos irracionales (Clark & Wells, 1995), que afectan la atención de la persona, sesgando la información acerca de sí mismo y de su entorno. El MHP se trata de una respuesta de Ansiedad frente a determinados estímulos. En esta respuesta intervienen tanto componentes biológicos y genéticos (Beatty & Valencic, 2000; Keaten, & Kelly, 2000)

Es decir, existen varios elementos que actúan en conjunto para desestabilizar el equilibrio tanto mental como conductual de la persona que pretende realizar una presentación pública, al enfrentarse al estímulo estresante se activan diferentes respuestas fisiológicas que alteran el buen funcionamiento y desencadenan la aparición de la ansiedad y la angustia. Una vez que se da esta problemática, no es posible que los mecanismos mentales generen la suficiente racionalidad para enfrentar la situación que se le pone en frente y el individuo queda inmerso en lo que los pensamientos de invalidez y negativismo generen dando como resultado una ineficaz presentación en público.

También encontramos otros autores que hacen referencia a esta patología latente hoy en día en la mente y la conducta de gran parte de la población mundial, sin embargo es

algo que se puede manejar como dijo Nelson Mandela “No es valiente aquel que no tiene miedo, sino aquel que sabe conquistarlo”.

La Glosofobia como patología permite evidenciar en la conducta de la persona unos patrones comportamentales que describen el perfil de una persona que padece de dicha fobia, como lo afirma Reyes (2015)

En la Glosofobia la ansiedad de acuerdo a sus síntomas se divide en tres niveles: el primero, creando pensamientos e ideas negativas y convirtiendo el miedo en terror o pánico. El segundo, la taquicardia, midriasis, taquipnea, temblor en las piernas y brazos, sudoración, sensación de ahogo y pérdida del conocimiento o control, así como molestias digestivas, y en tercer lugar, se ubica el aspecto conductual, la fatigabilidad, astenia, inquietud y tensión, llanto, estrés, impaciencia, entre otros.

Es exactamente lo que se puede denominar según la sintomatología dictada por el manual diagnóstico DSM-V como las respuestas de tipo psicológico, fisiológico y conductual, las mismas que se pretenden combatir para minimizar o incluso desaparecer con el fin de que se llegue a una capacidad y habilidad superior para hablar en público.

### **Factores Psicológicos desencadenantes (Ansiedad)**

Todo resultado conductual, todo comportamiento, reacción o expresión, están en correlación directa con una causa, un desencadenante, un punto de inicio o partida, en la que se evidencia incluso el porqué de las cosas. Para que hoy un aparato electrónico funcione, hubo alguien que lo causó teniendo la idea, el diseño y el posterior desarrollo del mismo.

Ahora bien, al hablar de la crisis que sufre la persona que se para frente a un público a emitir un discurso, es notorio el miedo que lo cobija, y es así como se puede inferir la existencia de algún factor detonante, la circunstancia que causo, o que causa la Glosofobia. A continuación, se presentan algunas de las causas que confirman la aparición del miedo irracional e injustificado a hablar en público

En este punto, existe una problemática que se debe aclarar en cuanto al manejo de conceptos. Desde el siglo pasado diferentes teóricos han manejado la ansiedad y la angustia como sinónimos, algunos no logran identificar las diferencias y prefieren hablar de ansiedad como un conglomerado de síntomas tanto psíquicos o mentales y síntomas físicos o fisiológicos. Sin embargo la realidad es otra,

En la angustia existe un predominio de los síntomas físicos, la reacción del organismo es de paralización, de sobrecogimiento y la nitidez con la que el individuo capta el fenómeno se atenúa, mientras que en la ansiedad cobran mayor presencia los síntomas psíquicos, la sensación de ahogo y peligro inminente, se presenta una reacción de sobresalto, mayor intento de buscar soluciones eficaces para afrontar la amenaza que en el caso de la angustia y, por último, el fenómeno es percibido con mayor nitidez. (López-Ibor, 1969; citado por Sierra, Ortega & Zubeidat, 2003)

Esta teorización, expande y aclara aún más la base conceptual para entender cuáles son los componentes que juegan un papel importante en la aparición de la fobia específica que se explica en la investigación, un componente psíquico o mental con sus síntomas que se denomina Ansiedad y un componente físico o fisiológico con sus respuestas sintomatológicas que se designa como Angustia.



Sin embargo, hoy en día aún existe cierta confusión de aplicación de términos, si se echa un vistazo al DSM-IV es posible encontrar que “el trastorno de ansiedad se denomina trastorno de angustia resaltando, entre otras características, la presencia de crisis de angustia recidivantes e inesperadas” (American Psychiatric Association, 1994; citado por Sierra, et al. 2003)

Evidenciando así, que es posible manejar tanto los síntomas fisiológicos como psíquicos en un mismo apartado llamado ansiedad o angustia. En la presenta investigación se realiza la respectiva separación de conceptos, dándoles a cada uno (ansiedad y angustia) su respectiva ubicación, que lleva al estudio más profundo y claro del tema.

### **Definición de Ansiedad.**

Una vez realizada la previa diferenciación, es necesario definir qué es exactamente lo que se entiende por ansiedad:

Según el Diccionario de la Real Academia Española (vigésima primera edición), el término ansiedad proviene del latín *anxietas*, refiriendo un estado de agitación, inquietud o zozobra del ánimo, y suponiendo una de las sensaciones más frecuentes del ser humano, siendo ésta una emoción complicada y displacentera que se manifiesta mediante una tensión emocional acompañada de un correlato somático (Ayuso, 1988; Bulbena, 1986; citado por Sierra, et al. 2003)

La ansiedad como componente psíquico, se considera entonces como una señal de alerta para la persona que está frente a un estímulo, que propone algún tipo de peligro y amenaza al equilibrio y estado de bienestar, instando a la persona a elaborar medidas o estrategias, que le garanticen salir bien librado de la situación adversa.

De acuerdo a lo anterior, se puede inferir que existe una ansiedad normal como estado emocional que prepara a la persona para enfrentarse a una situación que amerite esfuerzo sea mental o físico. Pero también existe una ansiedad patológica, dentro del Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM-IV) se establece un grupo denominado Trastornos de Ansiedad, dentro de los cuales se encuentra la *Fobia Específica* de la que se infiere lo siguiente: “Se caracteriza por la presencia de ansiedad clínicamente significativa como respuesta a la exposición a situaciones u objetos específicos temidos, lo que suele dar lugar a comportamientos de evitación” (López-Ibor, Valdez, 2004)

En este caso el estímulo que desencadena el malestar clínicamente significativo es hablar en público, a esto se le denomina Glosofobia, la cual entra en el grupo de las fobias específicas. También es importante que se pueda tomar del DSM-IV los criterios diagnósticos que permiten identificar a la persona que padece esta patología:

- (Criterio A). La exposición al estímulo fóbico provoca casi invariablemente una respuesta inmediata de ansiedad.
- (Criterio B). Esta respuesta puede adquirir la forma de una crisis de angustia situacional o más o menos relacionada con una situación determinada. Aunque los adolescentes y adultos con este trastorno reconocen que este temor es excesivo e irracional.
- (Criterio C). Esto no sucede a veces en el caso de los niños. En la mayoría de las ocasiones el estímulo fóbico es evitado, si bien a veces puede experimentarse, aunque con sumo terror.
- (Criterio D). El diagnóstico es correcto sólo si este comportamiento de evitación, miedo o ansiedad de anticipación en relación con el estímulo fóbico interfiere significativamente con las actividades cotidianas del individuo, con sus relaciones laborales o sociales, o si la existencia de esta fobia provoca un malestar evidente

- (Criterio E). En los menores de 18 años los síntomas deben haber persistido durante al menos 6 meses antes de poder efectuar el diagnóstico de fobia específica.
- (Criterio F). La ansiedad, crisis de angustia o evitación fóbica no pueden explicarse mejor por la presencia de otro trastorno mental (p. ej., trastorno obsesivo-compulsivo, trastorno por estrés postraumático, trastorno de ansiedad por separación, fobia social, trastorno de angustia con agorafobia o agorafobia sin historia de trastorno de angustia).
- (Criterio G). El individuo experimenta un temor marcado, persistente y excesivo o irracional cuando se encuentra en presencia de objetos o situaciones específicos o bien cuando anticipa su aparición. El objeto del miedo puede ser la propia anticipación del peligro o daño inherente al objeto o situación (p. ej., el individuo puede temer viajar en avión debido al miedo a estrellarse, puede temer a los perros por miedo a ser mordido o puede temer conducir un coche por miedo a tener un accidente) (López-Ibor, Valdez, 2004)

Es necesario tener en cuenta que existen 5 tipos de fobia específica, en los que se puede clasificar, en este caso la Glosofobia. Estos tipos son: Animal, ambiental, sangre-inyecciones-daño, situacional u otros tipos. Teniendo en cuenta esta clasificación, se puede deducir que la Glosofobia está dentro de la fobia específica de tipo situacional, al ser el estímulo desencadenante pararse frente a un público para realizar el ejercicio de la oratoria.

### **Síntomas de la Ansiedad.**

Una vez se ha esclarecido aún más la ansiedad y su ubicación teórica, se puede condensar lo siguiente, una persona que padece Glosofobia conlleva unas causas entre las que destaca en primera instancia las respuestas psíquicas, este miedo irracional a pararse frente a un público es debido a la sobrecarga de pensamientos negativos, de invalidez, incapacidad e incluso catastróficas, que la persona no puede controlar.

Cabe resaltar que, estas respuestas de ansiedad se dan de forma inmediata e invariable tan solo con imaginar el estímulo, pensar en enfrentarse o tener interacción con la situación a la que teme (Sierra, et al. 2003). Esta expresión o respuesta es debido principalmente a dos factores, uno, que sea la primera vez que lo va a hacer, o dos, causado por la mala experiencia de haberlo hecho y que los resultados hayan sido significativamente negativos.

Lo afirma así Cerecedo & Rodríguez-Arias (2009) cuando la persona es inexperta y es la primera vez que tiene que pararse frente al público:

La falta de experiencia y habilidad para hablar en público. Una persona puede crearse una ansiedad anticipatoria porque se envía a sí mismo mensajes amenazantes del tipo «no lo he hecho nunca», «no sabré qué decir», «me quedaré bloqueado», «se van a dar cuenta de que nunca lo he hecho y de que no sé qué decir»... Éstos y otros mensajes similares producen una ansiedad que, además, confirma sus peores pronósticos respecto a sí mismo: «Ves, ya estoy nervioso y eso que faltan dos días; cuando llegue el momento me vendré abajo»

Ser un neófito en cualquier tema o situación es suficiente estímulo para sentir ansiedad, sin embargo como se ha mencionado anteriormente es normal tener la sensación de nerviosismo al realizar una tarea nueva, pero cuando esta ansiedad convierte la conducta de la persona en desadaptativa entonces se infiere la Glosofobia. Ahora bien, cuando la persona ya ha tenido la interacción y sus resultados fueron contradictorios a lo que se espera entonces se expresa de la siguiente manera:

Experiencias desagradables hablando en público. No es necesario que alguien del público ponga en un aprieto al orador; basta con que éste se autoevalúe

negativamente con mensajes amenazantes del tipo «les estoy aburriendo» o «me está saliendo fatal y todos se están dando cuenta», etc. Estas experiencias «traumatizantes» contribuyen a que la persona anticipe y piense que tal situación desagradable se repetirá indefectiblemente la siguiente vez que tenga que tomar públicamente la palabra. (Cerecedo & Rodríguez-Arias, 2009)

Esta realidad es quizá un tanto más compleja de tratar, ya que la persona ha confirmado los primeros pensamientos negativos que tenía cuando habló al público y resultó en fracaso, o por lo menos es lo que él mismo cree que paso. Es por esta razón, que la persona al darse cuenta de la sobre carga de ansiedad que sufre, que no puede controlarla y que ésta lo inhabilita para determinada tarea, prefiere de antemano evitarla o rechazar cualquier ofrecimiento u obligación que se le presente, que tenga que ver con estar frente al estímulo que le genera dicho temor excesivo, esto como reacción de supervivencia.

También se puede argumentar que no solo los pensamientos negativos de incapacidad o invalidez se apoderan de la psique de la persona que está ante el estímulo, también surgen otros pensamientos como el miedo a perder el control, el miedo a la “locura” o el miedo a la muerte, es posible que a cierto grupo de personas, estas afirmaciones les puedan parecer un tanto exageradas, sin embargo el que padece la patología esta tan relacionado con este escenario catastrófico y lo ve desafortunadamente normal.

Esos pensamientos que cargan la mente de la persona a lo que se denomina ansiedad, son síntomas difusos ya que se presentan no solo cuando se está en presencia del estímulo estresor, sino que también pueden aparecer incluso días antes de que la persona tenga contacto con el estímulo, en este caso el público y su discurso.

Sin embargo, si la ansiedad supera la normalidad en cuanto a los parámetros de intensidad, frecuencia o duración, o bien se relaciona con estímulos no amenazantes para el organismo, provoca manifestaciones patológicas en el individuo, tanto a nivel emocional como funcional (Vila, 1984; citado por Sierra, et al. 2003)

Entonces una persona que padece Glosofobia, y sus ataques de ansiedad antes o durante la interacción con el público lo desequilibran emocionalmente al punto de perder la funcionalidad, es tan fuerte el impacto que este enfrenta, que en ocasiones tiende a agitarse de tal manera que termina por desmayarse, entonces la patología está precisada y necesita con urgencia ser tratado clínicamente por un profesional que le brinde las herramientas y estrategias necesarias para enfrentar el trastorno y evitar que existan complicaciones en próximas oportunidades frente al estímulo desencadenante.

### **Cómo se origina el pensamiento.**

Esquematizando lo anterior, es posible derivar que si los síntomas de ansiedad son estructuras psicológicas, y que por ende son pensamientos, entonces no sobra resaltar como se originan; tienen un inicio y una explicación funcional desde la parte cerebral.

La mayoría maneja conceptos básicos sobre este proceso de elaboración del pensamiento, sin embargo hay que dar paso a modificaciones y nuevos avances ya que la tecnología y la ciencia siguen a la vanguardia de las teorías. El proceso, que ocurre en el cerebro es gracias a las neuronas sensoriales, motoras y de planificación que se ubican en la corteza cerebral, a grandes rasgos se puede describir de la siguiente manera:

Las neuronas tienen la propiedad de producir y conducir corriente eléctrica gracias a la cual establecen un sistema de comunicación de tipo electroquímico: la sinopsis

("electro" por lo de la producción de corriente eléctrica y "químico" porque una neurona produce y libera neurotransmisores que son sustancias químicas que estimulan o inhiben (según el caso) a la neurona vecina). (Vega, 2016)

Es decir, el cerebro percibe la información a través de los sentidos y esta viaja por las vías aferentes de los reflejos en forma de impulsos eléctricos llegando hasta la corteza cerebral donde se encuentran los diferentes tipos de neuronas, estas generan un proceso de interacción unas con otras llamado sinapsis, que es la unión a través de las dendritas liberando neurotransmisores que comparten la información de un lado a otro volviéndolo pensamiento y posteriormente respuesta, con el fin de emitir una conducta motora que viaja rápidamente por las vías eferentes hasta el cuerpo que actúa de acuerdo a la orden dada por el cerebro.

Sin embargo en otros estudios realizados por científicos de la Universidad de California, Estados Unidos, UC Berkeley, denominado "Persistent neuronal activity in human prefrontal cortex links perception and action". Encontraron que el componente que lleva la batuta a la hora de la elaboración de pensamientos es la corteza pre frontal, esto por el experimento que realizaron con personas epilépticas que permitieron que se instalaran electrodos en el cerebro para observar en tiempo real como era el proceso de elaboración o creación de un pensamiento.

Estos estudios muy selectivos han encontrado que la corteza frontal es el orquestador, que une las cosas para un resultado final, explica el coautor Robert Knight. Añade que en los ocho experimentos diferentes de esta investigación, se confirma la actividad pensante centrada en el lóbulo pre frontal, el sitio donde se unen la percepción y la acción. Es el pegamento de la cognición. (Shestyuk, Haller, Case, Crone, Chang, King-Stephens & Laxer, 2017)

La intención de los investigadores es llegar a determinar con exactitud cómo es que una persona logra generar los pensamientos en la estructura mental, debido al trabajo mancomunado que existe entre el proceso sináptico y el orquestador que es el córtex prefrontal generando el engranaje perfecto para que se dé la aparición de pensamientos, y en el caso que nos compete en la presente investigación los pensamientos negativos y catastróficos de la persona Glosofóbica antes, durante y después de la interacción con el estímulo estresor.

### **Diagnóstico diferencial.**

Dado que, de acuerdo al cuadro diagnóstico se puede inferir que la persona padece cierta patología, en este caso una fobia específica o Glosofobia, es notorio que existe la posibilidad que esto varíe de acuerdo a los síntomas. Por ejemplo, se puede evidenciar el alto grado de similitud con una fobia social; también puede la persona que ha enfrentado a un público y que desafortunadamente tuvo resultados deplorables, sienta la necesidad de apartarse de los espacios abiertos donde tenga interacción con más personas y esto lo deje inmerso en la Agorafobia.

Si la persona no toma los cuidados y las recomendaciones pertinentes frente a dicha situación, puede incluso ser tan fuerte la ansiedad, la inquietud y la preocupación que puede detonar un ataque de pánico, si busca soluciones sin una orientación profesional, puede variar su cuadro de diagnóstico y manifestar criterios de un trastorno obsesivo compulsivo (TOC) o incluso, en casos más severos desarrollar un shock psicótico, según se manifiesta en el DSM-IV.



**Factores Fisiológicos desencadenantes (Angustia)**

Una vez más, es necesario recordar la separación que se realizó entre la ansiedad y la angustia, entendiendo la ansiedad como los síntomas psicológicos o mentales y la angustia, que compete en este apartado, como la sintomatología fisiológica donde intervienen los sistemas internos que se convierten en respuestas corporalmente evidentes y que acompañan a los pensamientos de ansiedad para lograr desequilibrar e inhabilitar por completo el comportamiento de una persona frente al estímulo desencadenante.

**Definición de Angustia.**

La angustia es un fuerte estado emocional que todo ser humano ha experimentado a lo largo de las experiencias vividas, ya que aparece cuando se está inmerso en algún peligro que amenaza el bienestar y equilibrio. Esta se define como “una emoción compleja, difusa y desagradable que conlleva serias repercusiones psíquicas y orgánicas en el sujeto; la angustia es visceral, obstructiva y aparece cuando un individuo se siente amenazado por algo” (Ayuso, 1988; citado por Sierra, et al. 2003).

En esta afirmación se hace realce en el protagonismo del organismo visceral y la influencia que este tiene en la consecución de las respuestas emitidas por el cuerpo. Si bien el ser humano está capacitado para buscar la opción de salvaguardar su propia vida, la angustia es un estado paralizador donde la persona siente un malestar significativo e indiscutible, tan fuerte que descompensa automáticamente la homeostasis corporal.

La Psiquiatría francesa se llegó al término de *angoisse*, como un sentimiento de constricción epigástrica, dificultades respiratorias e inquietud. La reacción del individuo ante la angustia es de paralización, donde predominan los síntomas

físicos; además, el grado de nitidez de captación del fenómeno se encuentra atenuado (López-Ibor, 1969; citado por Sierra, 2003)

Es entonces así, como se completa el desafortunado grupo de síntomas que llevan a la persona a padecer Glosofobia, tanto los pensamientos negativos como las respuestas fisiológicas que se apoderan del control de la persona llevándola a la equivocación a la desesperación y posterior huida del lugar que le genera la patología.

Como se está hablando de una fobia específica, esta se da en un contexto situacional, aunque los síntomas psicológicos de pensamiento catastrófico puedan aparecer días antes del suceso, los síntomas característicos de la ansiedad se verán marcados con fuerza cuando la persona está justo frente al estímulo estresor, en el caso de la Glosofobia la persona padecerá los síntomas de angustia cuando este justo a punto de salir a un escenario o pararse frente al público para iniciar su disertación, por ser tan corto el momento y tan fuerte la sobre carga de síntomas fisiológicos, la persona puede incluso padecer de una crisis de angustia o ataque de pánico, según el DSM-IV. De acuerdo a los criterios diagnósticos un ataque de pánico puede ser recurrente durante el día y aunque este tiene una duración máxima de 10 minutos, los síntomas de fatiga y malestar pueden durar todo el día.

### **Síntomas de la Angustia.**

Como ya se ha resaltado en varias ocasiones, la sintomatología de la angustia es de tipo fisiológico, son respuestas que alteran el comportamiento y se expresan corporalmente de forma axiomática, tanto para la persona que las padece como para los que están en contacto con él.

Cuando la persona Glosofóbica sabe que en pocos minutos debe enfrentarse al público y realizar su ejercicio de oratoria suele sufrir cambios motores como respuesta a la intensa angustia que está sintiendo, por ejemplo cierto estudiante debe pararse a sustentar su tesis de grado ante los jurados y el público en este caso sus compañeros de clase y su familia, a pesar que este en un entorno conocido por la cercanía con las personas, desarrolla la ansiedad y la angustia que lo llevaran comportarse irracionalmente en el momento con:

Conductas de evitación de las situaciones de hablar en público y, cuando la evitación no es posible, medidas defensivas, cambios somáticos como tensión y contracciones musculares, muecas, expresión de miedo, risa inapropiada, dificultad respiratoria, voz temblorosa o baja, tartamudeo, equivocaciones frecuentes, temblor de manos, etc. (Cerecedo & Rodríguez-Arias, 2009)

El sistema autónomo corresponde a esta larga lista de malestar que padece la persona frente al estímulo desagradable, por ejemplo, este mismo estudiante estará sujeto a “reacciones como taquicardia, palpitaciones, sudoración, sonrojo, malestar gastrointestinal, sensación de vacío en el estómago, diarrea, boca seca, dificultad para tragar y urgencia miccional”. (Cerecedo & Rodríguez-Arias, 2009)

Es por esa razón que la persona prefiere evitar el estímulo o huir de él antes que soportar esta larga lista de manifestaciones físicas que son desagradables en medio de una presentación en público. Ahora bien, si la persona, como referíamos anteriormente, entra en una crisis de angustia o ataque de pánico. Presentará los siguientes síntomas entre físicos y psicológicos según el DSM-IV:

“Aparición temporal y aislada de miedo o malestar intensos, acompañada de cuatro (o más) de los siguientes síntomas, que se inician bruscamente y alcanzan su máxima expresión en los primeros 10 minutos” (López-Ibor, Valdez, 2004)

- Palpitaciones, sacudidas del corazón o elevación de la frecuencia cardíaca
- Sudoración
- Temblores o sacudidas
- Sensación de ahogo o falta de aliento
- Sensación de atragantarse
- Opresión o malestar torácico
- Náuseas o molestias abdominales
- Inestabilidad, mareo o desmayo
- Desrealización (sensación de irrealidad) o despersonalización (estar separado de uno mismo)
- Miedo a perder el control o volverse loco
- Miedo a morir
- Parestesias (sensación de entumecimiento u hormigueo)
- Escalofríos o sofocaciones

Estos son los síntomas que una persona puede llegar a enfrentar antes de pararse frente a un público a realizar una tarea específica como dar un comunicado, hay que tener en cuenta que el problema no está en el contenido de lo que va a expresar, sino el miedo latente e irracional al público.

### **Cómo se origina la Angustia.**

Si bien, esta investigación ha tomado el rumbo de afirmar, de acuerdo a bases teóricas, que existe una dualidad en las reacciones tanto físicas como mentales, que son los síntomas de la angustia y la ansiedad respectivamente, es trascendental aclarar que no se

sabe aún, a ciencia cierta, cuál estructura desencadena a la otra, si es posible que los pensamientos negativos de malestar psíquico sean una reacción de los cambios biológicos o fisiológicos que previamente han sucedido en el organismo, o tal vez, por la alteración de las respuestas fisiológicas se generen los pensamientos de invalidez o catastróficos. Es una discusión que actualmente se ve, como el ejemplo coloquial del huevo y la gallina.

Las dos cosas suceden simultáneamente y no se sabe que es lo que causa la una o la otra: en neurociencia hay un gran problema con el huevo o la gallina: ¿Es el producto químico el que causa el estado anímico, o es el estado anímico el que causa el descenso de producto químico? (Greenfield, 2006; citado por Gómez 2007).

En este caso se puede inferir que ambos componentes actúan a la vez, sin embargo, es necesario hacer la previa diferenciación ya que es notoria su existencia y fundamentación teórica.

De acuerdo a lo que se ha venido manifestando, existe una estructura orgánica, anatómica, y fisiológica que explica cómo se inicia el proceso de aparición de las respuestas somáticas de la angustia en el contexto de miedo a hablar en público como patología específica. La neurobiología afirma que:

La localización de las emociones estaría en el sistema límbico, una región que comprende varias estructuras profundas del cerebro como el cíngulo, la amígdala, el hipotálamo y el hipocampo, estructuras todas ellas con ricas conexiones con el tallo cerebral -médula oblongada-, del cual sale el nervio Vago, nervio que inerva casi todos los órganos del tórax y del abdomen, entre ellos el corazón y el intestino. (Greenfield, 2006; citado por Gómez 2007).

O sea, que para que una persona sienta angustia y manifieste instantáneamente los síntomas anteriormente socializados, internamente sucede todo un compendio ininterrumpido de pasos biológicos que transforman el estímulo en respuestas, si bien, sean normales o patológicas.

Entonces, retomando el caso del estudiante que va a sustentar su tesis de grado y está a punto de pararse frente a los jurados y el público, empiezan a suceder ciertas alteraciones de tipo mental y físico modificando bruscamente su conducta y volviéndolo des adaptativo a la hora de realizar la tarea. En el caso de la angustia, el sistema límbico se activa cuando la amígdala cerebral como medio de alarma se dispara, causando automáticamente que los demás sistemas cerebrales emitan la señal de peligro a través de los neurotransmisores, el hipotálamo, el tálamo, el tallo cerebral que da paso al nervio vago, generan el desequilibrio de las sustancias químicas como la noradrenalina y la serotonina, que regulan la información neuronal del correcto funcionamiento de algunas actividades como el ritmo cardiaco, la respiración adecuada y la irrigación de sangre y oxígeno en todo el cuerpo.

Hasta ahí, el estudiante empieza a sufrir la manifestación de los sistemas, dado todo el proceso orgánico, tales síntomas como sudoración, mareo, sensación de ahogo, hiperventilación, arritmia cardiaca, temblor etc. Sumado a esto, la activación de los pensamientos negativos de pérdida de control, de incapacidad para realizar la tarea y los recuerdos de malas experiencias pasadas, cargan a la persona de una forma tan fuerte, que puede irrumpir en llanto, salir corriendo, vomitarse o el peor de los casos desmayarse y perder el conocimiento.

De la médula oblongada dependen las modificaciones del ritmo cardíaco, la respiración, el color de la piel, los movimientos intestinales, el control de los

esfínteres, etc., cuando se experimenta una emoción. Esto explica que las emociones se traducen en taquicardia, diarrea, sudoración, constipación, etc., fenómenos determinados en gran parte por el nervio Vago. (Lopera y Ardila, 1992; Bobes et. al citados en Cortex, 2003; citado por Gómez, 2007).

Dada esta realidad tan significativamente negativa, es necesario que la persona que padece la patología pueda encontrar una intervención profesional oportuna, de manera que aprenda a controlar los síntomas, conocerse y saber qué es exactamente lo que enfrenta y pueda disminuir la aparición de dicha problemática, con el fin de seguir siendo funcional en su entorno.

### **Otros aspectos causales**

Ya se ha establecido un patrón de síntomas tanto psicológicos como fisiológicos que son causa del miedo a hablar en público (Glosofobia). Sin embargo, es posible mencionar algunos aspectos que contribuyen dentro de las causas desencadenantes de esta patología. Por ejemplo, hasta el momento tanto las causas psicológicas como las fisiológicas son intrínsecas o internas, con las cuales debe combatir él mismo, pero también existen unas causas ambientales, situacionales, lo que está en el entorno que quizá es aún más difícil de controlar.

#### **El lugar.**

Desde un salón de clase hasta un mega-auditorio repleto de personas, desde un salón comunal, hasta la sala de una casa con algo más de tres personas, para leer un salmo de la biblia en una reunión espiritual. Son muchos los lugares donde se puede estar en contacto con un público; las personas suelen sentir temor en espacios desconocidos, espacios nuevos, donde quizá no ha experimentado momentos significativamente positivos.

Para nadie es un secreto que uno de los factores que generan miedo es la inseguridad que se siente frente a alguna situación en particular, si la persona se siente insegura en el recinto donde debe disertar, ya sea porque es nuevo o porque no ha tenido buenas experiencias, entonces el lugar será un factor determinante en el miedo a hablar en público.

### **El ambiente.**

Existen ambientes hostiles, ambientes difíciles de acuerdo al comunicado que se debe entregar, hay ambientes donde se respira contrariedad y poca receptividad ante el tema, por ejemplo, es complejo para un político llegar un sector de la población donde la afinidad es nula, donde la ideología política es contraria a la que se viene a promulgar, el ambiente será tenso y eso generará ansiedad y angustia en el orador.

Una persona creyente en Dios, que invita a un grupo de personas de pensamiento atea, a tener un debate sobre la existencia de Dios, en donde el creyente tiene el número principal para tratar de persuadir a las personas que se mostrarán escépticas al tema, causando incluso que el orador permita que su ansiedad le juegue una mala pasada y lo lleve a cometer errores que le dejen un resultado negativo para sus objetivos.

En el ambiente también puede interferir el clima, sea caliente o frío y el orador sienta incomodidad, automáticamente perderá el control y estará sujeto a lo que su ansiedad y angustia decidan por él, también pueda que interfiera el cambio de ciudad o país.



## **El público.**

Un público pueden ser o bien, dos personas, o bien, un número realmente exagerado. Si existe un temor o miedo excesivo a hablar en público, donde la persona confirma que en realidad no es capaz de comunicar por sencillo que sea el tema, entonces se está frente una persona Glosofóbica que no diferencia entre un sala con cinco personas a un espacio donde se llenen auditorios.

Aunque el público sea conocido, o desconocido, la persona se sentirá intimidada y preferirá evitar la tarea asignada, así no esperará la reacción del público que pueda ser traumática para él. En otras ocasiones puede existir tensión frente a un público donde esta algún familiar que signifique un referente de sobre exigencia y esto lleve al bloqueo total de la parte psicológica y motora. Una referencia bastante clara y un tanto coloquial lo expresa así:

Este miedo se basa en un hecho curioso; muchas personas viven pendientes de lo que dicen los demás y no de los dictados de su razón. Viven preocupados de las críticas y comentarios de la gente, a veces lo que hacen resulta tan ridículo, que uno se pregunta ¿cómo pueden llegar a depender tanto de la opinión pública? (Loprete, 1986; citado por Meche & Flórez, 2016)

Mientras exista la preocupación superior por lo que la gente dirá de la presentación en público, siempre habrá un sesgo en los resultados pues no existirá la confianza suficiente y no será nada raro que los resultados sean negativos.

## **Consecuencias**

Así como todo en la vida tiene una causa, un factor detonante para que una conducta se dé, de igual forma existe una consecuencia, un resultado o un efecto de dicha conducta, sea positiva o sea negativa. Estos postulados están basados en las tesis doctorales de Thorndike y Skinner entre otros. Hablando del estudio del comportamiento humano.

En este sentido se refleja evidentemente de acuerdo a la experiencia vivida de cada individuo que, si bien, se goza de buenos resultados al exponer en público, teniendo control sobre la ansiedad y la angustia o los demás causante de la Glosofobia, también se padecen los resultados negativos al no saber manejar la situación tanto interna psicológica y fisiológica, como externa ambiental. Es por esta razón que en este apartado se hará claridad de las consecuencias negativas que acarrea el padecer de Glosofobia.

### **Académicas.**

La etapa universitaria es crucial para el desarrollo de competencias generales y específicas en los estudiantes universitarios, siendo la habilidad para hablar en público una de las más relevantes, pero cuyo desarrollo se ve amenazada por el temor que experimentan los estudiantes al enfrentarse a esta situación. (Orejudo, Nuño, Ramos, Herero & Fernández, 2005)

Los estudiantes ya sean adolescentes a punto de entrar a la Universidad o bien, los universitarios con cierto recorrido, deben sobresalir en el área académica gracias a sus habilidades, existen algunos que ganan reconocimiento por sus dotes artísticas, o deportivas, no obstante en la academia los mejores resultados deberían ser de los estudiantes con alto record en calificaciones.

Esto se da gracias a las destrezas doctas del estudiante, por ejemplo la aptitud en las matemáticas, o la práctica en los idiomas, sin embargo en este caso compete las habilidades de comunicación asertiva, la capacidad para manejar un público, en este caso el salón de clase, el poder expresarse de forma correcta, elocuente y persuasiva mientras se presenta una exposición o se da alguna charla, pero cuando el estudiante no adquiere la suficiencia en estas capacidades, los resultados serán negativos, en bajas calificaciones, pérdida de asignaturas, desinterés y aversión a la materia y sobre todo, al exponerse frente a un público.

Esta realidad afectara el completo desarrollo de las habilidades tempranas preparativas para enfrentarse al campo profesional donde la competitividad es otro factor relevante del que debe gozar un estudiante o un profesional.

### **Profesionales.**

Una vez el estudiante ha logrado pasar por todos los requerimientos que la institución universitaria exige para dar un título como profesional, habrá logrado adquirir el derecho a conseguir un empleo en el que pueda ejercer sus competencias técnicas, no obstante, en esta área, todo el que inicia el proceso de conseguir empleo, sabe que entra en competencia con otros profesionales que también están en la misma tarea.

¿Cuál es entonces, la garantía que este tiene frente a los demás para lograr obtener una plaza donde pueda iniciar su experiencia laboral? En el campo de la Psicología Organizacional, se ofrece el servicio de hacer un trabajo de selección de personal para cualquier empleo al que se solicite, así que el psicólogo que hace la selección se basa en unas competencias que el profesional debe manejar, una de estas para cualquier campo o disciplina estudiada, y para cualquier cargo al que se postule, es la comunicación asertiva, la buena capacidad oral, la elocuencia para sustentar y exponer algún tema. Es una realidad

inflexible en la vida de un profesional, no puede pasar por alto esta verdad, y si no posee las habilidades correctas y concretas para el cargo, en este caso una buena oratoria y un sobresaliente manejo de la ansiedad y la angustia, entonces se verá limitado y sobre pasado por otros que si tengan esta pericia y sea un punto fuerte, que le permita tomar el puesto, colocando la competitividad profesional en un estándar muy alto.

### **Laborales.**

No es posible dejar de insistir en que la competitividad laboral hoy en día es muy alta, que si se quiere vivir con un estilo de vida superior, gozar de comodidades gracias a la buena recompensa económica de un excelente trabajo, es por razones obvias de la misma estatura la exigencia de conocimiento y manejo de la situación del profesional en su área laboral, no es concebible que un profesional aspire a puestos importantes y de relevancia con habilidades poco significativas o rozando la mediocridad y el conformismo.

Si es posible que el profesional en función de su área laboral destaque por su alta competencia en comunicación oral asertiva, su elocuencia y persuasión, su pasión y expresividad inspiradora, harán del discurso un momento de gusto y placer para los oyentes, si maneja con buena capacidad el miedo que hablar en público produce, entonces estará listo para ser un líder emprendedor en cualquier cargo o posición en la que este, de seguro obtendrá lo que se propone, gracias a que aprendió a conocerse, conocer cómo funciona su organismo, emplear técnicas para regular y estabilizar su equilibrio corporal y mental; manejar el tema con elegancia y convencimiento y convertirse en un orador de calidad y un profesional competente en el campo laboral.

### **Familiares.**

Por último y no menos importante, es natural mencionar que dentro del proyecto de vida de cada persona se encuentre la creación de un vínculo familiar sostenido por factores determinantes como lo es la solvencia económica y laboral mencionadas anteriormente, pero ¿Qué pasa cuando esta realidad no se da satisfactoriamente, debido a las limitaciones de competencia a la hora de conseguir un buen empleo que remunere lo suficiente para salvaguardar la integridad familiar? Es un interrogante que parece cliché, pero que a fondo al no verse resuelto, ha logrado desintegrar familias sumergiéndolas en el desempleo y la pobreza respectivamente.

Es decir, si el profesional no es el indicado al competir laboralmente bajo el recurso de la oratoria y elocuencia, para una comunicación asertiva y proactiva, entonces se verá en desventaja frente a otros candidatos, quedándose sin las mejores oportunidades de empleo, esto lo dejara sin el factor monetario que sostiene una familia. No tener empleo hoy en día en Colombia es sobrevivir y terminar dependiendo de otros mecanismos laborales no encaminados por la ruta profesional que en principio el sujeto había escogido.

Ahora bien, al no tener empleo y una economía escasa la conducta de la persona cambiará en gran manera, estará bajo niveles de estrés y depresión, incurriendo en episodios de agresividad o aletargamiento los cuales generan inconsistencias en las relaciones, causando constantes choques con los demás integrantes del núcleo familiar tornando el ambiente en un campo hostil, situación que por obviedad agrieta la armonía y desencadena en finales poco apropiados para un sano desarrollo de esta área de ajuste.

## Recapitulación

El capítulo I, llamado Glosofobia, habla del miedo persistente, irracional e injustificado a hablar público” (Fernández, 2006; citado por Meche & Flórez, 2016), según el DSM-IV esta fobia está dentro del grupo de los trastornos de ansiedad más concretamente en las fobias específicas, según diferentes autores los conceptos llegan a consolidarse en uno que toma fuerza ya que según estudios, este miedo o esta fobia lo padece casi el 75% de la población según (Cerecedo & Rodríguez-Arias, 2009)

Existen unas causas predominantes para que esta patología tome fuerza en la vida de una persona, una de esas causas es la ansiedad como componente psicológico mental, y la angustia como componente fisiológico u orgánico; cabe aclarar que hay diferenciación entre ansiedad y angustia según (Sierra, et al. 2003). Los pensamientos negativos que se generan por el proceso neuronal en la corteza pre frontal abren la puerta para la aparición de la ansiedad y la angustia al mismo tiempo actúa como alarma en el Sistema Límbico que da paso que la amígdala y otras unidades cerebrales deriven los neurotransmisores o sustancias químicas que descompensan la homeostasis del cuerpo, evidenciando los síntomas de un ataque de pánico o crisis de angustia.

Por otra parte, a esta lista se suman los factores externos casuales de Glosofobia como el ambiente, el lugar y el público al que se debe enfrentar la persona, es todo un conglomerado de situaciones que de no tener el control se vuelven adversas y los resultados son terriblemente negativos (Lopera y Ardila, 1992; Bobes et. al citados en Cortex, 2003; citado por Gómez, 2007)

Dado que esta es una realidad preponderante en la población por razones evidentes, genera unas consecuencias, en este caso se analizaron de tipo académico, profesional, laboral, familiar como consecuencias negativas que detiene el desarrollo de un proyecto de

vida. Es por esta razón que la investigación adopta la necesidad urgente de que esta problemática sea identificada, tratada correctamente y minimizada significativamente con el fin de mejorar el estilo de vida de la persona que lo padece potencializando sus habilidades y mejoramiento de resultados.

## **Capítulo II. Oratoria**

Este capítulo está encargado de profundizar acerca de otro factor determinante para el desarrollo de la investigación. Si bien, anteriormente se pudo ahondar en lo referente al miedo irracional que siente el individuo, al realizar un proceso de comunicación oral frente a un público, este apartado hará mención de todo tocante a la capacidad contraria, a la forma elocuente y embellecida de transmitir un asunto al público expresado verbalmente.

### **Concepto**

Retomando lo ya expuesto, con motivo del concepto de oratoria se puede mencionar la gran contraposición que este tiene con el miedo y la incapacidad, es más una pasión y habilidad que hacen a la personas sobresalir. Aquí, una definición muy acertada sobre dicha destreza:

El concepto Oratoria tiene dos sinónimos de uso frecuente, la retórica que deriva de la palabra griega *rhétor*, la cual designa al arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar lenguaje escrito o hablado, la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmovir; y la elocuencia como la facultad de hablar o escribir de modo efectivo para encantar, inquietar y convencer a los demás mediante el manejo dialéctico de argumentos lógicos, para que asuman la conducta que se sugiere, de tal forma que no se sientan sometidos u obligados a hacer por la fuerza lo que se les dice, sino que lo realicen por propia voluntad, porque realmente lo

quieran hacer, puesto que están convencidos de que así debe de hacerse. (Villafuerte, 2012)

Es muy amplia y a la vez muy clara la dirección hacia la que apunta la oratoria, resaltando contenidos intrínsecos que dejan ver a la persona que la domina como alguien seguro, firme y capaz, capaz de transmitir no solo una condensación teórica sino una adherida emocionalidad y fuerza persuasiva para mover masas y convencer multitudes.

### **Teorías y autores.**

Para iniciar este recorrido por diferentes épocas en las que se ha resaltado esta praxis, es posible remontarse a principios del siglo XX cuando en España ya se hablaba acerca de la oratoria así:

Es la oratoria un género literario de especialidad natural é inextinguible, sujeto a reglas y necesitado de procedimientos que no cuadran a las obras escritas, con las cuales se efectúa de modo muy diverso la comunicación entre el autor y su público (...) El orador no puede serlo sin asociarse con su auditorio; necesita el circuito que transmite los efluvios del razonar y del sentir, disciplinando las ideas del común caudal, que se forma con lo suyo y con lo que aportan los oyentes, y sujetando a un solo ritmo los latidos, mientras dura la acción de la palabra. (Maura, 1903)

Aquí se resalta la forma poética y singular de la expresión escrita, con normas gramaticales excelsas. La forma engalanada de formar oraciones con un sentido especial, hacen que el bien escribir se convierta en bien hablar. Es posible que el lector desee ir un poco más allá en cuanto al conocimiento de esta práctica, con el fin de interiorizar y



adoptar patrones tanto cognitivo como conductuales para la mejor experiencia ante un público. A continuación se presentan más conceptos sobre este contenido.

El arte de hablar en público es un proceso persuasivo de convencer, atraer el público sobre un tema tomando en cuenta unos procedimientos formativos que se dan a través de unos principios primordiales. La oratoria o bien la retórica es el arte del bien decir con elocuencia de emocionar por la utilización de la palabra también es un instrumento que permite expresarnos de manera oral con facilidad y elegancia. (Benmalek, & Belaidouni, 2015)

Otro de los conceptos que se pueden definir para ampliar esta teoría, es la retórica ya que se ha mencionado en las percepciones de los autores anteriores, de esta manera se esclarecen los conceptos para un mejor abordaje. Entonces, la retórica:

Etimológicamente, la palabra “retórica” procede del término griego *rhêtorikê*, refiriéndose con ello a hablar o al arte de hablar; y de ahí se utilizó el término *rhetor*, con el que se hace referencia al hablante. Su nacimiento se gesta en el discurso democrático, entendiendo por éste la interacción y la expresión de los mundos posibles. Y desde sus orígenes, la retórica siempre se ha planteado unas realizaciones lingüísticas en una dimensión pragmática, centrada en el emisor (orador), el receptor (público), y el mensaje (discurso). Esta dimensión pragmática se ha circunscrito, generalmente, al uso de la lengua como acción en un contexto sociocultural. De modo que retórica y pragmática convergen en tres amplios conceptos: significado, comunicación y contexto. (Carrillo, 2009)

Ahora bien, una de las aclaraciones pertinentes hasta este momento es la inclusión sutil que se le da al término retórica en cada uno de los conceptos que se han propuesto sobre la oratoria. De hecho se mantiene latente una dificultad para diferenciar la retórica de la oratoria, su conceptualización es tan parecida que las toman como sinónimos, Albaladejo (1999) menciona que “los sustantivos españoles 'retórica' y 'oratoria', funcionan como expresiones equivalentes” empero, existe una ligera discrepancia de funciones entre estos dos términos

Las inicialmente equivalentes expresiones 'retórica' y 'oratoria' presentan una divergencia en la medida en que el término 'retórica' se ha ido especializando para la configuración teórica de la técnica del discurso lingüístico persuasivo y 'oratoria' se ha concretado en la práctica comunicativa oral propia de esa técnica. (Albaladejo, 1999)

Se puede inferir entonces, que la retórica es la disciplina de la delimitación en cuanto a normas y reglas para la construcción teórica de un discurso, que incluye la expresión no solo oral sino también escrita. En cambio, la oratoria es el arte del bien hablar, como se ha venido definiendo anteriormente, es la capacidad de tomar la construcción retórica de un discurso y llevarlo a la práctica frente a un grupo de personas.

### **La oratoria como Arte**

Como ya se ha venido descubriendo en cada renglón en que los autores expresaron sus estudios sobre oratoria, a esta la catalogan como un arte, un arte que pocos conocen, se apasionan y practican. Lausberg (1966) dice que “el arte es un sistema de reglas extraídas de la experiencia, pero pensadas después lógicamente, que nos enseñan la manera de realizar una acción tendiente a su perfeccionamiento y repetible a voluntad” (citado por

Restrepo, 2005) Este arte de hablar en público está basado en ciertos aspectos que consolidan su esencia y naturalidad. Según Villafuerte (2012) existen tres momentos específicos que es necesario afrontar para vivir el arte de la oratoria, los elementos de la oratoria, las clases de oratoria y las formas de oratoria. En la continuidad de este capítulo se profundiza acerca de estas nociones.

### **Elementos de la oratoria.**

Para que esta manifestación artística se dé, es necesario cumplir con ciertos elementos básicos a la hora de una comunicación asertiva entre un emisor y un receptor en este caso en número significativo. Todos los seres humanos en algún momento de la vida han tenido la necesidad de expresarse ante sus pares. Retomando lo dicho por Villafuerte (2012) “Hay personas que tienen algo importante que decir y que se interesan en mejorar sus capacidades para expresarse. Al desarrollar dicha capacidad, aumentan sus ideas y la habilidad para imponerlas a sus oyentes” entonces, para ser lo suficientemente elocuentes la hora de hablar se debe tener en cuenta lo siguiente:

#### ***El orador que habla.***

Este aspecto es el primero ya que se enfoca en el actor principal, el sujeto que estará frente al público comunicando el tema de turno. El orador debe tener un alto grado de confianza en sí mismo, haber elegido un tema con el que se sienta cómodo y hacer una previa preparación del mismo, el orador asimismo debe estar mínimamente dotado de recursos mentales, físicos y vocales sobresalientes, que son determinantes para el éxito de su presentación. “Su atributo mental se refleja en rodear toda la extensión de su disertación y saber limitarlo en los aspectos más importantes” (Villafuerte, 2012)

El orador debe estar dotado de ciertas características que lo distinguen de otras personas, estas características se tendrán en cuenta y se mencionaran en fracciones más adelante, por ahora se da a conocer como elemento del arte oratorio.

### ***El tema de que se habla.***

Para definir un tema específico el cual transmitir a una población de forma oral, se debe tener en cuenta primero en qué contexto se mueve el orador, este segundo elemento es de igual importancia que el primero. Si el orador es un estudiante universitario que va a realizar su presentación en su entorno académico, el tema será direccionado de acuerdo a la exigencia formativa, cuando el orador abarca un público más extenso y multicultural, utilizará un tema más amplio, ejemplo de políticos, líderes sociales, líderes espirituales, quienes deben imprimir en su presentación un tinte de pasión, expresión dramática, personificaciones e ilustraciones según Villafuerte (2012) con el fin de que su discurso sea inspirador, persuasivo y lo suficientemente convincente como para tocar las fibras emocionales de su público.

Es decir, el tema sea cual sea, debe estar cargado de racionalidad lógica, acompañado de emocionalidad experiencial que impacte al público, el tema debe ser expresado de forma organizada sistemáticamente, con unas delimitaciones y terminología entendibles para la población, el tema debe ser de interés, de principio a fin para obtener la atención del auditorio y así optimizar los resultados.

### ***El auditorio al cual se habla.***

Como último elemento y no menos importante, se hace referencia al público. No puede existir orador sin un público al cual dirigir su disertación. Si bien, se cuenta con un orador dispuesto y un tema preparado es necesario un grupo de personas receptoras, personas que se sienten a recibir el impacto de las palabras de un discurso elocuente, bien hablado y apasionado que al final logra persuadir.

Existen diferentes tipos de público, desde un grupo de compañeros en un salón de clases, hasta un auditorio profesional interdisciplinar de no menos de quinientas personas. El público puede ser letrado como en la academia, o puede ser una población no estudiada de una vereda esperando ser convencidos por las propuestas de un candidato político, “es la gente que se desea que piense, sienta o actúe de determinada manera” (Villafuerte 2012)

Sintetizando, el arte de hablar en público, o el arte de la oratoria está compuesto principalmente por tres elementos básicos con un grado de importancia elevado. Estos elementos que son: el orador, el tema y el público; deben ser tenidos en cuenta por las personas que desean emerger como artistas del bien hablar, y mejorar significativamente sus presentaciones. Un orador con cualidades específicas bien manejadas, un tema de interés propio y común, sistemático, organizado y expuesto con pasión, ante un público explícito con las características mencionadas, son un paso agigantado para el éxito de la presentación oral.

### **Clases de Oratoria.**

En este orden de ideas, la oratoria va un poco más allá, dar un discurso se ha vuelto una necesidad imperante, es verdad que desde el nacimiento de la comunicación los seres humanos la implementaron como recurso de supervivencia, hoy en día no ha cambiado su

esencia, para continuar con el avance de la sociedad en todos sus estándares de aplicación es necesario una comunicación asertiva tanto oral como escrita como ya se mencionó el recurso de la retórica, no obstante, el enfoque de la comunicación oral como arte, esta fraccionado en clases de oratoria, es decir, los diferentes campos de aplicación en los que se puede dar un discurso.

Dentro del marco de las clases de oratoria se encuentra la siguiente clasificación expuesta por Villafuerte (2012)

*Elocuencia Didáctica*: el objetivo de esta es enseñar, transmitir conocimientos académicos en ámbitos estudiantiles y formativos. *Elocuencia Política*: por su nombre no hay mucho que explicar, esta se enfoca en los discursos políticos de candidatos a cargos públicos, mediante la cual expresan sus ideas y posturas con el fin de que el pueblo las apruebe, las defienda y las siga. *Elocuencia Forense o Judicial*: este tipo de discurso es el utilizado por la rama del derecho, profesionales encargados de defender de forma convincente y elocuente los estamentos de la ley. *Elocuencia Religiosa*: esta trata sobre asuntos de religión y conceptos de creencias, normas y leyes de las iglesias, dentro de ella tiene cabida la oratoria espiritual de la que se desprenden temas como la fe, el amor y el respeto al prójimo, dictada por los líderes espirituales para conducir a sus feligreses por un camino moralmente aceptado por sus normas y costumbres espirituales.

*Elocuencia Sentimental*: Llamada también ceremonial, se utiliza en los diferentes ritos ceremoniales que practican los seres humanos. *Elocuencia Artística*: dictada para inspirar el placer de la esteticidad y expresión sensorial. *Elocuencia Militar*: utilizada para la estimulación a la defensa de la patria y todos los símbolos sagrados de un país, dada por parte de la milicia. *Elocuencia Deliberativa*: dentro de la democracia, la deliberativa cumple un papel importante puesto que hace parte de los debates y las decisiones tomadas en conjunto por asambleas.

Entre otras más por mencionar esta la Oratoria natural, Oratoria primitiva o rudimentaria, Oratoria laboral, Oratoria castrense, Oratoria comercial, Oratoria estudiantil, Oratoria social, *Oratoria fácil*: esta es coloquial, utilizada y poco reconocida por los académicos, ya que sus actores son aquellos vendedores ambulantes mercaderes y comerciantes quienes implícitamente utilizan un discurso convincente, en ocasiones jocoso pero efectivo. *Oratoria clásica*: esa empleada por la población en general, retomando los principios de la oratoria, es esa capacidad de comunicar un conjunto de ideas a una o más personas, en este caso se puede inferir que todo el mundo en algún momento ha hecho uso de ella para la vida.

Por ultimo dentro de las clases de oratoria se encuentra la Oratoria helénica o 'helenista', Oratoria romana, Oratoria moderna, Oratoria dinámica, Oratoria eficaz, Oratoria entretenida y la Oratoria histriónica, esta última causa mucho impacto ya que es la empleada por los actores de teatro a la hora de hacer sus personajes que dejan un mensaje implícito en los auditorios.

Como resultado de lo anterior, se puede inferir que la vida está llena de espacios de comunicación, que una comunicación asertiva, preparada, organizada y transmitida de forma impecable, arrojará efectos positivos en cualquier área de la vida humana. Hacer uso correcto de la oratoria da garantías de mejores oportunidades de progreso académico, profesional y laboral, que una persona que logra vencer la Glosofobia y fortalecer su habilidad oratoria será una persona que contribuya positivamente a la sociedad en su objetivo por el progreso y la excelencia.

### **Formas de oratoria.**

A la hora del discurso, la persona que se pone frente al público como orador, tiene un tema que transmitir, y depende a la clase de oratoria que disponga su contexto entonces surgirá la forma como lo haga. Estas formas, de acuerdo a lo recabado y analizado del texto oratoria de Villafuerte (2012) no obstante cabe resaltar que el contenido es construcción del investigador de la presente tesis, después del análisis minucioso de los textos del autor citado. Estas formas son:

- *De forma leída o de lectura:* Muy utilizada dentro del contexto político, en cuanto a los discursos de posesión o entrega de premios en los que lo dicho, esta propiamente plasmado en papel con anterioridad, pensado y diseñado de forma elocuente para no dejar al azar aspectos importantes que se pueden perder en el proceso debido a la exposición con el público que genera fluctuación en grados de ansiedad y angustia dando como resultado pasar por alto la mención de nombres o datos importantes para el discurso. Es por esta razón que se emplea la lectura que da un toque de elegancia y veracidad.
  
- *Memorizado o recitado:* Esta forma es particular y controversial de acuerdo al público ya que en algunos campos da en el blanco mientras que en otros, se toma como una práctica poco funcional. Esta se trata de que el orador memorice el texto completo para que lo recite ante su público, es por eso que los actores de teatro hacen uso de ella sin problema y da seguridad al público, inspira confianza y admiración por el trabajo de interiorizar el texto y transmitirlo a los oyentes. En contraste, un estudiante universitario que debe exponer un tema de manejo experiencial con su clase, resta credibilidad a su sustentación cuando es evidente la práctica de recitar de memoria ya que si se espera que el estudiante haya interiorizado la teoría, es más efectivo que esta sea presentada de forma didáctica, pedagógica y convincente en sus parámetros experienciales.



- *Improvisado*: Parece antagónico que un orador preparado y con su tema previamente estudiado se de la libertad de hacer uso de la improvisación. Pues sí, es sumamente necesaria la herramienta de la rapidez y fluidez tanto cognitiva como verbal. Debido a los lapsus de memoria en medio de una presentación, que ocurre con normalidad gracias a los niveles de ansiedad que el orador manifiesta, es común que éste olvide el paso que seguía en su disertación, es por esta razón, que la capacidad de improvisar como recurso de elocuencia superior, no da chance a la cavilación del auditorio sobre si el expositor sabe o no del contenido, pues éste maneja tanto el público como el tema a su antojo imprimiendo seguridad en su trabajo. Improvisar debido a la respuesta del ambiente sobre el agrado o desagrado del asunto expuesto, hace que el orador pueda modificar a lo largo del proceso, el contenido, ya que puede ir jugando con la impresión y conmoción del público logrando su objetivo final que es convencer. No ser rígido, estricto y sistemático en la sustentación lleva a la persona que habla a utilizar estrategias de dominio realizando interacción con el auditorio, accediendo a un nivel superior de habilidad oratoria.
- *Adaptación*: Este se caracteriza por la capacidad del orador de sujetarse a ciertos aspectos del público, por ejemplo, la capacidad de comprensión que tiene sobre el tema, el grado de estudio y estatus académico en el uso de terminología técnica, por otro lado los aspectos socioculturales, religiosos e incluso políticos dando sinceridad y naturalidad al discurso ya sea coloquial o erudito.

Después de realizar una descripción de lo que Villafuerte (2012) relaciona como las formas de la oratoria se puede inferir en cada citación, que el autor hace una fuerte reciprocidad entre el orador y lo que este lleva a cabo cuando esta frente al público. Es de suma importancia que la persona que desea adoptar el arte de la oratoria a su expresión como profesional comprenda que incluso hay factores de tipo de personalidad que ameritan ser contemplados y traídos a colación, para que pueda ser evidente un éxito rotundo al final de sus presentaciones en público.

### **Perfil psicológico.**

Se habla entonces de un factor psicológico presente en algunas personas, el cual los favorece a la hora de pararse a comunicar un discurso ante determinado grupo de personas. Para tal efecto, un individuo que acompaña la teoría de elementos, clases y formas de oratoria, con un tipo de personalidad adecuado, garantiza un elevado porcentaje de acierto en sus objetivos de ser un hábil y elocuente orador. Sobre el asunto se refiere lo siguiente:

Parece ser cierto, que aquellas personas que tienen un carácter más extrovertido, más primario y de respuesta más refleja; son más sociables, más dicharacheros o de más facilidad de palabra que aquellas otras personas que son más tímidas e introvertidas; que suelen desarrollar cierto retraimiento social, más miedos. (Garrido & Fernández, 2007)

Todas estas razones cobran fuerza, al tener en cuenta que el tipo de comportamiento de cada sujeto, de acuerdo a su personalidad es en sobre manera axiomático debido a la observación que se ha desarrollado a lo largo del tiempo y lo que concluyó en las diferencias de cada tipo de personalidad, es decir, una persona extrovertida no le teme a crear constantemente vínculos nuevos y relaciones interpersonales con una facilidad innata, mientras que es punta de lanza en cuanto al miedo, la persona introvertida, a la cual le cuesta mucho poder cruzar un par de palabras con un desconocido en cualquier parte, prefiriendo buscar alternativas de huida ante el estímulo estresante del momento. Los autores citados describen una diferencia enfática de la siguiente manera: “El Extrovertido es una persona abierta, expresiva, tratable, sociable, acogedora, simpática, comunicativa, efusiva y espontánea. Mientras que el introvertido es una persona retraída, callada, huidiza, miedosa, timorata, apocada, poco sociable, distante y solitaria” (Garrido & Fernández, 2007)

Por otra parte también refieren que “la facilidad de palabra: Supone una personalidad fuerte, cierto grado de telepatía, mucho de transmisión de sentimientos, bastante de espíritu analítico, un montón de capacidad didáctica” (Cano, 2006; citado por Garrido & Fernández, 2007). No solo es hablar, pararse y decir algo, el arte de la oratoria va mucho más allá, incluso es capaz de contener pedagogía y hábitos didácticos, interactivos y participativos con el público, logrando así que los oyentes se apasionen del tema tanto como el expositor debido a la magia de la persuasión. En el arte de la oratoria, el orador no solo enamora con palabras, pues existe girando en torno a ellas, una maquinaria de aspectos simples pero certeros que hacen que al final del discurso el público sea motivado por la fuerza de lo comunicado.

### **¿Se puede aprender a ser orador?**

Si bien, hasta este momento se ha resaltado el perfil de un orador de manera rimbombante, siendo este extrovertido y con cierto grado de fluidez, mentiríamos si no promulgáramos la posibilidad de que una persona con poca probabilidad evidente, pueda desarrollar con esfuerzo y trabajo la capacidad de ser un gran orador, en otras palabras, sí es posible que cualquier persona por rezagada que crea estar en este campo de la elocuencia, pueda ejercitarse y aprender las herramientas necesarias tanto psicológicas para vencer el miedo como experienciales.

En este sentido existen autores que en sus estudios afirman esta realidad, incluso dando a conocer ciertos pasos que se deberían tener en cuenta para lograr este objetivo.

Hormazábal (2005) en su libro “Manual de retórica, oratoria y liderazgo democrático” expresa que existen cinco (5) pasos para que un neófito en el asunto pueda empezar exitosamente a incursionar el mundo de la oratoria y la expresión. El autor menciona que el primer paso es estar dispuesto a decir lo que cree, el segundo paso es tener

ganas de aprender y ser perseverante, el tercero de estos pasos es hablar solo sobre lo que se sabe, como cuarto paso está el tener confianza en sí mismo y por ultimo practicar, practicar y practicar.

De acuerdo a lo anterior y al observar la suma relevancia que tiene este compendio, se hace apremiante analizar un poco acerca de lo citado anteriormente. Cada paso es progresivo, uno lleva al otro y de esta manera se logra una congruencia sistemática.

### **Estar dispuesto a decir lo que se cree.**

“El mayor capital de una persona no es el de hablar bien, sino ser capaz de generar confianza y credibilidad. Se respeta, en general, a quién expone lo que cree, aunque se esté en desacuerdo con él” (Hormazábal, 2005) Existe una correlación estrecha entre lo que se dice y la actitud o la fuerza que el orador imprime en sus palabras, es posible que incluso el orador haya referenciado en su disertación algún tipo de falacia que no causó revuelo en el auditorio debido que su seguridad en veces no da lugar a dudas, por otro lado cabe mencionar y pasa muy seguido en discursos políticos, donde la población al principio de la alocución discrepa radicalmente, no obstante con la destreza y fuerza persuasiva del orador cambia la manera de pensar de los oyente quienes terminan por seguir fielmente al candidato.

Así que el nuevo orador debe tener en cuenta este paso, ser claro, directo y por supuesto congruente entre lo que dice y lo que hace, haciendo uso de la transparencia, siendo fiel a su creencia y evocándola sin miedo alguno, sabiendo que incluso la constitución lo respalda en sus artículos, permitiéndole expresarse libremente ante sus oyentes.

**Tener ganas de aprender y ser perseverante.**

En la vida está clara la realidad de que todo lo que se hace se aprendió en algún momento, que nacimos como una hoja en blanco lista para ser actualizada en conducta y cognición a lo largo de las etapas del desarrollo como lo mencionan Freud y Erikson en sus teorías. Es por ello que cada uno dentro de sus objetivos de vida debe incluir inflexiblemente la idea de formarse académicamente en alguna rama de la ciencia, artes o humanidades, etc.

Teniendo en cuenta este escenario, se concluye que el arte de la oratoria no es la excepción al grupo de realidades que se aprenden. Si el individuo es consciente de la necesidad de aprender oratoria y su compromiso con ella, entonces deberá adentrarse en el mundo del estudio y la investigación de forma apasionada y perseverante.

Para comunicar bien, es necesario pronunciar bien, aprender más vocabulario. Leer diarios, libros, revistas, manuales, poemas e informes, se puede convertir en una práctica motivadora, si se recuerda siempre que el orador debe cooperar para elevar el nivel del debate en que participa. (Hormazábal, 2005)

El autor hace hincapié en la importancia de indagar, leer e investigar para adquirir un bagaje y una experiencia dignos de un orador elocuente que habla bien, se expresa correctamente y en ningún momento se queda sin las palabras precisas y adecuadas para cada ocasión. El nuevo orador debe entonces afianzar sus pre-saberes en la investigación para acrecentar el instinto académico interno.

**Hablar sobre lo que se sabe.**

Si bien, es necesario que el orador se instruya de forma integral, también debe saber que para ser más certero debe hacer uso de la practicidad, es decir, no hablar por hablar, evitar decir más de lo que es oportuno o prudente, no entrar en el campo de lo histriónico queriendo llamar la atención o sobresalir para ser notado, puesto que esta herramienta se puede convertir en un arma de doble filo causando daño y generando ambientes incluso hostiles.

Es uno de los requisitos más difíciles. No hay que hablar siempre para que se note cuando uno está, ya que esta actitud “figurativa” puede transformarse en un factor negativo, por cuanto es fácil reconocer a estas personas porque no tienen nada que transmitir, repiten casi siempre lo mismo, lo que se contrasta fácilmente frente a otra persona que sí se ha informado y preparado. (Hormazábal, 2005)

Básicamente es necesario que el orador profundice en lo que sabe o lo que preparó ya que si solo interviene por llamar la atención causará un efecto impropio, un impacto negativo que termina por generar aversión a los oyentes por la negligencia de no saber guardar silencio en el momento oportuno. Si el orador aprende a manejar los tiempos, a emitir sus referencias en los temas que conoce para no entrar a decir cosas que estén fuera de contexto, entonces encontrará una reputación adecuada.

**Tener confianza en sí mismo(a).**

Una vez se tiene dominio de lo anterior, la persona que se para frente al auditorio debe haber pasado por un proceso de regulación tanto psicológica como fisiológica básica, en donde pocos minutos antes de salir al escenario habrá realizado la regulación de ansiedad y angustia, para que se cree una seguridad y confianza en sí mismo.

Saber que uno ha estudiado ayuda a enfrentar el natural nerviosismo que hablar en público genera. Por cierto, no hay garantía que uno podrá controlar todos los nervios. Algunas de las sensaciones que percibirán:

- Retorcijones de estómago
- La boca se pondrá seca
- Las manos traspirarán
- Sentirá el impulso de arrancar, etc.

Pero lo podrán superar si recuerdan que eso les pasa a los más grandes oradores y que Ustedes están preparados para el desafío.

Por cierto que ayuda ir antes al baño, tener agua para enfrentar la sequedad de la boca, disponer de un esquema o un texto del discurso que se aprestan a dar. (Hormazábal, 2005)

El autor menciona algunos síntomas presentes en cuanto a la ansiedad y la angustia que se padece normalmente antes de una presentación, aspectos que se combaten con normalidad realizando un buen proceso psicológico. Una vez se haya regulado la homeostasis corporal y cognitiva, la seguridad en sí mismo y en lo que se preparó arrojará resultados satisfactorios positivos para el orador.

### **Practicar.**

Coloquialmente en nuestra cultura seguramente se habrá escuchado la premisa “la práctica hace al maestro” o la justificación de algunos padres al lanzar a sus hijos al agua diciendo “a nadar se aprende nadando” pues bien, aprender a ser un gran orador se aprende con la práctica, no obstante, no es solo pararse a hablar y hablar como quizá parece. Para aprender a ser orador después de haber incluido los pasos anteriores se debe hacer un poco más como se menciona de la siguiente manera:

Debe tenerse en cuenta que a hablar se aprende: Meditando, Leyendo, Escuchando y por su puesto Hablando. Aprender palabras nuevas, pero no aisladas, es muy eficiente ya que cambian de sentido en otro contexto y pueden facilitar el cometer errores. Es indispensable consultar el diccionario, leer las palabras en silencio primero y luego en voz alta y escucharlas. Esta trilogía es esencial, ya que utiliza todas los tipos de memoria. Debe recordarse que hay expresiones con significado especial en determinadas áreas del conocimiento. Si además, pretende emplear palabras en otros idiomas, preocúpese de pronunciar bien y conocer su significado (Hormazábal, 2005)

Es una realidad un poco más compleja, que acarrea tiempo y dedicación para pulir cada paso, cada medida, cada palabra debe ser pensada estudiada y referenciada con el fin de que se embellezca tanto interna como externamente el discurso. El consejo es practicar, practicar y practicar.

### **Construcción del discurso**

El punto de todo lo que se ha venido mencionando tocante a la oratoria, desencadena en la creación o construcción teórica de un discurso. Se deben tomar en consideración una variedad de aspectos elementales para que el orador tenga claro y listo su material para la presentación.

Existen dos fases en un discurso, la fase teórica de construcción conceptual, en la que se emplean todo lo correspondiente al tema del discurso y los elementos propios de la exposición, por otra parte encontramos la preparación externa, todo lo que tiene que ver con la puesta en escena, la forma de dar el sermón, la singularidad que cada orador le da a su presentación para embellecerla y hacerla más agradable no solo al oído sino también, en gran manera, a la vista del auditorio. En este espacio se abordara acerca de la fase uno, la construcción teórica de un discurso. Se citará de nuevo a Hormazábal, (2005) puesto que



su teoría es bastante satisfactoria y apunta a lo que se desarrolla a continuación. Dentro de la primera fase de construcción existen ciertos puntos donde se basa la teoría.

### **Preparación lejana.**

Aquí se da o se debió haber dado una preparación amplia, generalizada la cual incluye ser una persona allegada a la lectura, como se ha indicado con anterioridad leer es sumamente relevante pero en este caso no es solo leer justo un par de días antes de la presentación y mucho menos leer solo del tema central del discurso. El buen orador posee un hábito de lectura antecesor; debe haber leído ya “poesía, literatura, economía, política, temas internacionales, libros, revistas, diarios, nacionales y extranjeros” (Hormazábal, 2005)

De igual forma debe entrenarse en la escucha activa, haber oído conferencias, estar empapado de charlas, clases, discursos de otros autores, es decir moverse en el mundo académico para poder así conocer por lo menos someramente de temas actuales y de historia, de ciencia o arte, de política etc. Si el orador cree que hasta aquí ya hay garantías de éxito para su presentación, debe saber que aún hay más por contemplar.

Otro aspecto que no se deja por fuera en esta selección es la escritura, es determinante para el orador, saber escribir, saber conectar ideas, oraciones párrafos en los que se vean plasmados los alegatos elocuentes de figuras de interés y no solo eso, sino que a su vez debe poder construir sus propias ideas, ser capaz de investigar y condensar la gran variedad de teorías y textos en pequeños trozos gramaticales. “Tenga un cuaderno o una libreta en dónde anote frases, temas, datos, informaciones que le parecen interesantes. Incluya nombre del autor, título del libro, editorial, año, página, o fecha de la publicación en revistas, diarios, informes, estudios, etc.” (Hormazábal, 2005)

Para finalizar este argumento están dos herramientas más, ver y visitar. Una persona que conoce lugares, que conoce de culturas o de idiomas, costumbres y hábitos de otros rincones de su país o del mundo, sabe que esto de pararse a hablar en público para comunicar algo es demasiado rico en experiencias. Visitar museos, centros de cultura y exposiciones, el cine o el teatro, ver constantemente noticieros o revistas digitales que se actualizan en tiempo real hacen del orador un ser más integral, más completo y lleno de variedad a la hora de adornar su discurso con diferentes tipos de elementos que marquen la diferencia y sea tan persuasivo que logre un impacto en su público y en la sociedad.

### **Preparación próxima.**

Ahora bien, ya teniendo un bagaje amplio en lectura y cada una de las figuras indicadas anteriormente, se realiza la preparación próxima al momento del discurso. Se realiza una profundización temática, es decir, de acuerdo al tema que corresponda al discurso se hará una investigación que gire en torno a conocer o recordar a cerca de la demanda del asunto.

El trabajo debe continuar con los análisis de artículos de los medios de comunicación, editoriales, artículos principales, noticias y reportajes más relevantes, nacionales y extranjeros. La preparación de este tema, hace aconsejable estudiar las declaraciones emanadas de personeros de otros gobiernos, organismos internacionales, representantes políticos, sociales, etc. (Hormazábal, 2005)

Ejemplo de ello es que si el discurso que se solicita es sobre el desempleo en Colombia, el orador deberá investigar todo lo referente a ello, análisis político, demográfico, social, causas y más. Por otra parte conocer todo en cuanto a leyes, normas, decretos y artículos que favorezcan o desfavorezcan al individuo en el desempleo.

El orador en la preparación próxima estará tan relacionado con el tema que a la hora de presentarse dará una impresión de experto en el asunto a tratar generando impacto positivo y de credibilidad, captando la atención, interés y respeto del auditorio.

### **Ideas propias.**

El orador debe tener en cuenta que no es una máquina que reproduce fielmente lo dicho por otra persona, exagerando así el hecho de aprender de memoria para recitar en su discurso únicamente lo referenciado por otros autores. Es importante citar y basarse en otros teóricos para iniciar o reforzar el discurso, no obstante, cada persona es libre de expresar sus ideas aun cuando estas no sean acordes a lo que el oyente espera. Lo dicho por Hormazábal (2005) “Un discurso es una comunicación entre personas, por ello, la imagen que se tenga del orador influye en la recepción. El sentimiento del auditorio exige la expresión de los sentimientos propios del orador” De acuerdo a lo anterior y basados en lo que dice nuestra Constitución Política (1991)

Artículo 20. Se garantiza a toda persona la libertad de expresar y difundir su pensamiento y opiniones, la de informar y recibir información veraz e imparcial, y la de fundar medios masivos de comunicación. Estos son libres y tienen responsabilidad social. Se garantiza el derecho a la rectificación en condiciones de equidad. No habrá censura.

Respaldados en esto, el orador debe necesariamente hacer que su discurso sea lo más particular posible, que tenga el toque de originalidad propio, que en cada expresión este implícito el nombre y la reputación del orador para que así se dé más credibilidad, persuasión y certeza al público.

**Preguntas clave.**

En este punto de la elaboración el autor del discurso debe tener claro o por lo menos intentar responder a los interrogantes que se plantea un orador previo a su presentación. “¿Cuál es el motivo de la reunión? ¿Para quienes? ¿Cuál es el asunto o tema? ¿Con que elementos de apoyo cuenta? ¿El tiempo?” (Hormazábal, 2005) Todo esto recrea lo que debe vivenciar el orador frente a su público y que necesita resolver con antelación para forjarse el éxito en su disertación.

La respuesta a cada pregunta está ligeramente conectada a la siguiente, de igual forma, de acuerdo al tipo de presentación que el orador vaya a realizar existirán más preguntas que individualmente se planteen de acuerdo al contexto y que de la misma manera sean resueltas, con el fin de llevar a buenos términos la presentación. Estas preguntas pueden ser resueltas en la fase de preparación próxima, ya que es todo lo referente al momento de subir al escenario.

**Sustancia del discurso.**

Adentrándonos a este postulado, después de haber pasado por un proceso en el que hay un progreso sistemático para lograr encontrar un cuerpo solido que se puede presentar ante un público, se llega así al momento de la sustancia, de la medula espinal del discurso.

Una vez reunido el material, el orador se enfrenta a una labor de creación expresiva o literaria; esto es lo que se llama comúnmente, la invención, la composición y la elocución. La invención parte de una inspiración que nos orienta en la selección de las ideas o pensamientos y en la organización de los mismos. La invención es la búsqueda y el hallazgo, fruto de la formación cultural de la persona y de la reflexión sobre el asunto y sobre el material disponible. El resultado de la invención es el

plan de trabajo, punto de partida para la composición. La composición es la creación del esqueleto del discurso, preparado con detenimiento y reflexión. (Alejandro, 2013)

Es necesario aclarar que este conglomerado temático que se presenta en este marco teórico conceptual no es un proceso rígido sistemático en el que no existan ciertas variables, claro que las hay, y seguramente muchos otros autores tocante a la sustancia de un discurso elevan las exigencias o incluso las dejan a elección vaga del orador neófito, no obstante esta investigación pretende brindar un punto de referencia para que se puedan apoyar de él y puedan de la misma manera agregar más pasos o más referencias que enriquezcan el proceso y sea más dinámico.

Dicho esto, el autor del cual se ha basado gran parte de esta teoría, Hormazábal (2005) propone una serie de pasos a seguir a la hora de lo sustancial en una elocuente disertación. Denominado método clásico contiene 5 fases: “Inventio, Dispositio, Elocutio, Memoria, Actio o pronuntiatio” y es de lo más acertado definir cada una de ellas para la comprensión y adaptación al contexto actual. Cabe resaltar que “Con las 3 primeras operaciones se construye el discurso, con las 2 últimas, se comunica”. (Hormazábal, 2005) es por esta razón que se hará mención de las tres primeras ya que en el tercer capítulo se profundizará sobre la expresión oral y corporal del discurso.

### ***Inventio.***

“Búsqueda y selección de contenidos que sirvan para probar la causa o justificar la posición que se defiende. El arte, el ingenio, la formación, los conocimientos y el prestigio del orador son esenciales” (Hormazábal, 2005) es decir, se encarga de los argumentos teóricos que son la justificación, por qué y para qué se hace la ponencia. Es necesario que

se entienda que se debe referenciar posturas de otros autores de donde la postura del orador se pueda basar, ya sea que éste la defienda o discrepe de ella.

### ***Dispositio.***

“Aquí se trata de la organización de los contenidos y del orden de los argumentos. Veremos cómo pueden construirse exposiciones, distinguiendo diversas situaciones” (Hormazábal, 2005) Una vez se tienen listos los argumentos, es necesario organizarlos de forma jerárquica de acuerdo a la situación, colocando una ascendencia hasta llegar a un clímax temático para dar orden y contundencia al discurso. Es necesario que paso por paso se estudien las evidencias para que haya mayor seguridad en lo planteado ya sea para exponer el tema o para refutar algún otro, de hecho el orden debe ser tan claro que el orador cuando sea preguntado por su discurso pueda sin ningún problema saber en qué momento y cómo fue que dio tal argumento.

No se trata de hablar por hablar y hacerlo en desorden o sin terminar ideas, se trata de dar culminación y cierre oportuno a cada prueba para que el oyente comprenda y su aprendizaje sea significativo.

### ***Elocutio.***

La manera de expresar el discurso, de hablar es un asunto determinante y aunque este espacio se hace referencia al mismo, se propone que el próximo capítulo abarque con mayor abordaje el tema de la voz y sus herramientas para comunicar. No obstante, en el elocutio

“Se trata de escoger la manera de hablar que se usará, se debe intentar que el discurso reúna cuatro características: Pureza que es el buen uso de la gramática, perceptibilidad que tiene que ver con la selección de palabras que se emplean, adorno donde se escogen las metáforas, anécdotas, chistes y citas y por último el buen estilo, en esta parte se debe prestar atención a la elegancia del estilo usado” (Hormazábal, 2005)

De acuerdo con el autor, el orador debe hablar de manera elocuente utilizando tecnicismos y buen uso de la gramática, las palabras que use deben evitar ser coloquiales, como si se hablara en un café con uno amigos. Debe mostrar respeto al público haciendo uso de palabras finamente escogidas, con un toque de sutileza para decir lo que debe decir logrando persuadir, conmover, convencer y hasta apasionar al auditorio apoyándose en anécdotas, metáforas oportunas e incluso ligeros chistes que entretengan al público.

### **Tiempo del discurso.**

Para finalizar este compendio en el que se construye un discurso, con herramientas planteadas pero sujetas a modificación de acuerdo al gusto del orador, se traen a colación para que sean un apoyo sólido en el momento de hablar en público. Es necesario entonces, hacer mención del tiempo de un discurso. De acuerdo a la situación, al contexto o al lugar donde se vaya a realizar la disertación, así será el tiempo que se debe emplear. Según el autor Hormazábal (2005) el tiempo se puede clasificar así:

15 minutos para Paneles y Foros, 30 minutos para una Conferencia, 45 minutos es el tiempo máximo para una Clase, incluyendo consultas de los alumnos. Si tiene 30 o 45 minutos, prepare sobre la base que después de los primeros 15, debe utilizar un medio para volver a ganar la atención del público. Una broma, una anécdota, una

pregunta.... Lo mismo al minuto 30. No se desgaste en tres finales, sólo uno, pero BUENO.

El buen orador siempre se fija en el tiempo, teniendo en cuenta premisas básicas como: “si hablas mucho cansaras al público”, “si hablas poco dejaras temas inconclusos”, debes tener buen tacto para saber cuánto tiempo vas a hablar. Es decir, lograr dividir los tiempos del discurso en el saludo la presentación del tema y la introducción, siempre recordando hacer la segmentación equitativa del espacio para el discurso. Asimismo, la narración y argumentación de la exposición, la interacción con el público a lo mejor con alguna pregunta, alguna referencia o chiste como se mencionó anteriormente.

Por último y con un grado elevado de importancia se hará el cierre o conclusión, donde hábilmente el orador de acuerdo al tipo de discurso, logrará en pocos minutos convencer, persuadir o motivar a los oyentes con una fuerza implacable e inevitable de aceptar, a realizar alguna tarea o bien a aceptar alguna ideología o manera de pensar. Logrará también, hacer una evaluación rápida del grado de aceptación del auditorio ante su tesis expuesta, y como final entender si cumplió satisfactoriamente el objetivo de su presentación en público.

### **Recapitulación**

Rememorando, el presente capítulo es destinado a hablar de la Oratoria, “Es la oratoria un género literario (...) donde se efectúa de modo muy diverso la comunicación entre el autor y su público” (Maura, 1903) por otro lado también se dice: “El arte de hablar en público es un proceso persuasivo de convencer, atraer el público sobre un tema tomando en cuenta unos procedimientos formativos que se dan a través de unos principios primordiales” (Benmalek, & Belaidouni, 2015) Después de publicar el concepto bajo teorías y autores que lo sustentan, la oratoria se visualiza como un arte en el que se exponen



los diferentes elementos, clases y formas de la oratoria. Acompañado de esto, se sustenta de acuerdo a Garrido & Fernández (2007) el perfil psicológico de una persona que aspira o que tiene habilidades para ser un gran orador.

Sin embargo, pueda que haya quienes creen que este basto mundo de la oratoria y oratoria como arte, solo es para unos pocos, solo para aquellos extrovertidos sociables de personalidad abierta. No obstante, es prudente sustentar que se puede aprender a ser orador. Sí es posible que cualquier persona por rezagada que crea estar en este campo de la elocuencia, puede ejercitarse y aprender las herramientas necesarias tanto psicológicas para vencer el miedo como experienciales. Es por ello que el autor Hormazábal (2005) en su manual de oratoria expresa la posibilidad de lograr que cualquier persona pueda ser un gran orador. El autor refiere algunos pasos previos para cumplir este objetivo tales como: estar dispuesto a decir lo que cree, dispuesto a aprender y perseverar, hablar sobre lo que sabe, tener confianza en sí mismo y practicar. Si la persona es consciente de su deseo de lograrlo, su primera tarea será pasar por estos cinco (5) pasos.

Ahora bien, el orador a parte de la motivación y las ganas de hacerlo debe aprender a construir un buen discurso, con las bases propuestas en la presente tesis, las cuales aunque son básicas son muy acertadas, preparación tanto lejana como próxima, la inclusión y defensa de ideas propias, las preguntas clave antes de la presentación y el tiempo que debe tomar su discurso.

### **Capítulo III. Teorías psicológicas para la presentación en público**

En este tercer y último capítulo, se desarrollará lo relacionado con el orador en el mismo ejercicio de la presentación en público. Después de hablar sobre Glosofobia y la Oratoria, en sentido de elaboración y construcción del discurso, y todo lo que tiene que ver con la retórica, es necesario que el orador vaya a la práctica, se lance al escenario y envuelva al público en un ambiente de elocuencia y persuasión direccionada por la motivación y la habilidad para comunicar.

#### **Teoría Jürgen Klarić Neuro Oratoria**

De acuerdo con autores existen muchas formas de preparar a un orador para enfrentarse a su público con su alocución. Es por esta razón que para la presente investigación se hace sumamente necesario exponer sobre estas técnicas, y teorías psicológicas para la presentación en público. Algunas de ellas se basan en la Neuro Oratoria, y es el nombre que le da el autor Jürgen Klarić a su libro, del cual toma forma el desarrollo teórico del presente capítulo.

El autor refiere lo siguiente:

Ten en cuenta que todos, en todo momento, estamos comunicando algo. A través de nuestras palabras, pero sobre todo de nuestra entonación, los gestos, las miradas, la postura corporal, los silencios, decimos algo tanto consciente como inconscientemente. Por ello es de gran importancia conocer y aplicar estos principios. (Klarić, 2018)

Es importante mencionar que el libro del cual se sustrae esta cita, despliega la explicación formal y científica de cada uno de los principios que se deben tener en cuenta para ser un gran orador. Él describe su teoría como “el resultado de años y años de práctica respaldada por investigación científica” y es así como después de tanta experiencia realizando conferencias sobre diferentes temas y talleres sobre Neuro oratoria concluye que “es lo que me permitió llegar a estos 10 principios fundamentales de la Neuro oratoria, que he aplicado en mis conferencias ante auditorios de mil personas” (Klarić, 2018)

A continuación se condensará lo planteado por Klarić en su libro, cada principio se traerá a colación y se ampliará aún más la referencia teórica para que el resultado de la investigación sea satisfactorio y rebase las expectativas.

### **Principios.**

Cabe resaltar como se ha dicho en cada apartado anterior, que cada persona puede variar su manera de convertirse en orador, no obstante, lo que aquí se plantea se hace con la intención de suministrar unas pautas que auguran éxito en la finalidad de expandir las habilidades para hablar en público. “La idea no es solo ayudarte a dejar atrás el pánico escénico o que aprendas a hablar mejor, sino que principalmente se trata de que cambies por completo tus concepciones sobre lo que significa ser un buen orador” (Klarić, 2018)

### **El manejo de la Voz.**

Una de las herramientas comunicativas más primitivas es la voz. Esta constituye el sonido que emana el sistema vocal, desde la elaboración de las palabras en el cerebro, como las figuras lingüísticas semántica y fonética.

La voz humana fue definida por Platón como un impacto del aire que llega por los oídos al alma. La voz es el sustrato en el que se apoya el método de comunicación habitual del ser humano, con el que se transmite la cultura, con el que se expresan los sentimientos y las emociones. Por su cotidianidad muchas veces pasa desapercibida su extraordinaria importancia, sin embargo por su carácter específico y exclusivamente humano ha sido estudiado desde los inicios de nuestra civilización (Fernández, Vásquez, Marqués & García-Tapia, 2006).

A través de esta herramienta es posible comunicar, dar a conocer o expresar todo tipo de idea o construcción cognitiva. La voz es quizá lo más utilizado durante un día normal en todo el mundo, sin embargo viene a ser tan utilizada de forma natural que no nos damos cuenta la importancia que tiene para el desarrollo de la vida.

Previo a esto, existe una clave que el orador debe manejar a la perfección y es la respiración diafragmática. El autor Best Seller indica que:

Respirar no solo es natural sino vital, pero la mayoría de las personas no saben hacerlo de forma correcta. Con toda certeza puedo afirmarte que el 90% de las personas que asisten a nuestros cursos de Neuro Oratoria respiran con la parte superior del tórax y eso es un gran error. (Klarić, 2018)

Es decir, el orador no solo debe prestar atención a la manera como prepara el discurso, resulta que el mundo de la elocuencia y las ponencias exitosas ante públicos numerosos va mucho más allá de solo hacerlo, contempla incluso acciones que parecen normales pero que son determinantes como la respiración, acto que en gran medida se realiza de forma errónea. Klarić (2018) sigue diciendo: “para que la voz alcance a proyectarse con claridad, y sobre todo para prevenir disfonías y otros problemas que

afectan al aparato fonador, es necesario saber respirar”. Para no dejar la referencia sin concluir, citaremos la forma como el autor enseña a respirar con el diafragma.

Para comenzar, acuéstate boca arriba y pon las manos sobre el abdomen. Ahora inhala por la nariz en 4 tiempos, mientras haces que tu abdomen se infle (imagina que trata de un globo). Reten el aire en 2 tiempos sin forzarte. Y luego exhala en 4 tiempos, sacando el aire por la boca, con los labios en forma de anillo, mientras la imagen del globo va desinflándose poco a poco. Puedes practicar también con un libro sobre el abdomen, jugando a elevarlo y bajarlo conforme inhalas y exhalas. (Klarić, 2018)

Una vez aprendido a respirar con el diafragma, se podrán evidenciar los resultados de emisión y colocación de la voz de forma correcta e impactante. No es sorpresa decir que cada persona tiene una voz diferente y única. Esta singularidad “es una mezcla entre el timbre, el tono, la intensidad y la cadencia” (Klarić, 2018) Es entonces necesario que el orador utilice su voz de forma adecuada, no fingiendo una voz diferente o intentando hablar como otra persona para cautivar ya que la voz natural es dictada fisiológicamente.

El consejo radica en “ejercitarte para modular la intensidad (volumen) y la cadencia (velocidad) con que hablas” (Klarić, 2018) Si no se hace buen uso de la voz, el orador puede aburrir, cansar o incluso fastidiar al auditorio, pero si logra una variación correcta de intensidad y cadencia logrará cautivar al público.

Para alcanzar una debida colocación de la voz es necesario darle un ritmo a las palabras, pero al referirnos a ritmo no se trata explícitamente de la música sino de la capacidad de imprimir sutileza e intensidad a cada oración o palabra, dándole énfasis y un sentido de relevancia. El ritmo y la intensidad hablan de intervalos, pausas, elevación del

tono de voz en los momentos que el discurso lo amerita de acuerdo a la oración y de igual forma, la disminución del tono de voz para dar un sentido de suspenso al momento.

Introducir pausas en momentos clave y manejar el ritmo evita no solo que hables de manera plana y monótona, sino que también es expresión del temperamento del orador. Mientras que un ritmo acelerado trasmite al auditorio la impresión de una persona nerviosa o entusiasta, un ritmo más lento da la idea de alguien más tranquilo. (Klarić, 2018)

Aquí el autor menciona nuevamente la importancia del manejo de la personalidad, cada quien sabe y se conoce, de esa manera podrá manifestar al público lo que pretende decir de acuerdo a temperamento. “Es por eso que un buen orador sabe perfectamente como subir o bajar la voz en los momentos adecuados” (Klarić, 2018) Hablarle a un grupo de personas es transmitirle una serie de ideas que están reforzadas por las emociones.

El buen orador sabe cómo transmitir la emoción de tristeza con un tono mucho más bajo y mucho más lento, y la alegría y el entusiasmo con un tono fuerte y firme y a mayor velocidad. Es como la música que acompaña a una película: nos transmite miedo, drama, pasión, etcétera. Tan solo con el volumen correcto y la palabra justa puedes hacer que tu público se conecte contigo. Y eso es muy poderoso. (Klarić, 2018)

El éxito de un discurso inicia cuando el orador adapta su voz a la demanda del público y el tema que trata. Si logra hacer que su discurso sea como contar una historia, entonces fácilmente realizará las variaciones y fluctuaciones de la tonalidad de la voz, como se mencionó anteriormente. “tú puedes construir una historia con solo introducir variaciones en tu voz” (Klarić, 2018) Captar la atención de la gente es sumamente

importante, en pocos minutos de la introducción del tema se puede ganar o perder la atención y el agrado del auditorio, el tema del discurso puede estar excelentemente preparado pero si la actitud y la colocación de la voz no cautivan de primera impresión, entonces el orador seguramente fracasará.

Piensa que si estuvieras viendo una película en la que todo el tiempo estuvieran matando, matando, matando, de inmediato pensarías que porquería de película. Pero si de repente están matando, de repente están charlando, de repente están haciendo el amor y de repente matan de nuevo, entonces tu cerebro pone atención. Un pico alto es más favorable por el pico bajo. Eso es lo que hay que entender, que muchas veces tienes que parar, bajar la intensidad de la voz, reducir la velocidad para después aumentarlas (Klarić, 2018).

Si es posible lograr impactar de forma positiva y significativa a un público, conmoverlo, persuadirlo y apasionarlo por el tema expuesto con la finalidad de que defienda o siga una ideología o teoría. Es necesario que el orador comprenda la correlación intrínseca que debe existir entre el discurso cargado de emociones que desea transmitir y la modulación y tono de voz que imprime seguridad, credibilidad y congruencia.

### **Lenguaje Corporal.**

Es posible que alguien en algún momento y lugar haya creído que el arte de la oratoria o el simple hecho de comunicar algo a alguien se realiza solo con la voz, con palabras bien organizadas entre sí para que el asunto quede claro. Pues la respuesta es un rotundo y enfático NO, no a esa fabula tradicional de solo abrir la boca y llenarla de palabras, comunicar es transmitir emociones, ideas, pensamientos, como lo analizábamos en el espacio anterior, es imprimirle un sentido más completo al discurso y eso se logra a través de la utilización de más herramientas, las cuales acompañan a la voz en el camino

hacia el interior de cada oyente o espectador. Una de las herramientas poderosas para que se de este hecho es el lenguaje corporal. El cuerpo juega un papel determinante en la concepción de un buen discurso, un alegato que logre mover las fibras más íntimas de un auditorio. Este es el segundo principio de la presentación en público y nos encargamos de analizar lo propuesto por el autor que venimos trabajando en este capítulo.

Para iniciar este recorrido, se presenta una cifra de acuerdo al estudio realizado por Jürgen Klarić, y que sorprende un poco sobre el tema de transmitir con el cuerpo. “La voz es un instrumento poderosísimo de la comunicación, ya que de ella depende el 38% de nuestro mensaje. Ahora, imagínate lo poderoso que es tu cuerpo si transmite el 55% del mensaje”. (Klarić, 2018) es todo un equipo, la voz y el cuerpo se unen de una forma activa y eficaz para impactar. Muchos hombres en la historia lograron impactar tanto positiva como negativamente a sus seguidores a través del buen uso de la voz y el cuerpo. Ejemplo de ello Nelson Mandela, o Hitler, un líder positivo, otro líder negativo pero ambos moviendo masas a través de sus discursos verbales y corporales.

Según un estudio realizado por un psicólogo estadounidense llamado Joseph Luft concluyo después de haber realizado distintas pruebas que el cuerpo comunica constantemente, incluso cuando la persona decide evitar moverse, su cuerpo irremediamente sigue transmitiendo o anunciando algo. “Por eso es fundamental que seas consciente de que desde el momento en que te subes a un escenario, todo tu cuerpo estará comunicando” (Klarić, 2018) Aun cuando no queramos mostrar lo nerviosos o ansiosos que estamos ante un estímulo, nuestro lenguaje corporal nos delata y ese factor es algo que el orador debería aprender a utilizarlo adecuadamente para poder usarlo a su favor.

Desde la gesticulación que es el movimiento articulado de los músculos faciales que expresan estados de ánimo. Los movimientos exagerados o no, de las extremidades superiores e inferiores. Desplazamientos cortos en el escenario, la inclinación o elongación



del cuerpo y más. Hacen de la comunicación corporal una herramienta óptima. Ahora bien, una de las referencias dadas es que el cuerpo expresa estados de ánimo, y el orador debe subir al escenario con un estado de ánimo acorde al mensaje que desea transmitir y al público al cual se dirige.

No solo tu mente, sino también tu cuerpo, es clave en tu estado de ánimo. Tanto tus pensamientos como toda tu fisiología y tu postura se retroalimentan entre sí, y ambos mantienen y refuerzan tu ánimo. Así que si quieres modificar tu estado de ánimo de forma duradera, lo primero es empezar por tu cuerpo (Klarić, 2018).

Es preciso que exista una homeostasis entre lo cognitivo y lo conductual, que haya congruencia entre lo que el orador está pensando y constantemente tiene en su mente y la manera como se mueve, como actúa y expresa corporalmente su estado. El orador debe tener cuidado de no crear confusión y caos al expresar una dicotomía entre lo que piensa o habla y lo que demuestra con su cuerpo. Por ejemplo, subir a un escenario cabizbajo, con gesticulación melancólica, con su cuerpo inclinado y luego decir: ¡Estoy muy contento! Si eso hace, su público automáticamente pondrá en tela de juicio cada oración o afirmación que éste manifieste. De ahí radica la importancia de hacer una excelente presentación congruente y sincera.

Primero, tener una postura que emita tranquilidad, relajación. Klarić en su libro referencia a Reg Connolly el cual da un pequeño esquema para aprender a relajarse:

1. Recorre tu cuerpo de la cabeza a los pies y ve detectando las áreas de tensión.
2. Luego mueve y estira los músculos tensos, esa es una forma de comenzar a relajarte.
3. Recuerda que la tensión se acumula principalmente en la cara, en cejas, músculos

de los ojos y quijada, así que estíralos para aflojarlos. 4. Mientras, ve respirando de forma pausada. (Klarić, 2018)

Igual a estas, existe un sin número de propuestas para desarrollar técnicas de relajación en las que la persona minimice o elimine la tensión corporal. Al final lo importante es que el orador haya logrado regularse y estar listo para arrasar con su ponencia.

Otro de los aspectos importantes a la hora de hacer oratoria es el desplazamiento en el escenario. Muchos de los que inician su carrera como oradores, lo hacen en un pequeño salón de clases quizá con no más de 30 personas, donde el espacio para la exposición es limitado y es allí donde se crea a un orador amarrado a un punto o un orador que se abre espacios para moverse. Cabe resaltar que incluso el movimiento debe ser controlado de acuerdo al discurso y no una serie extravagantes desplazamientos que causen aversión y cansancio visual en los presentes.

Si la persona permanece estática, adormecerá al público. Si se mueve con demasiada brusquedad y rapidez, causara caos. De ahí surge el equilibrio que debe manejar, como dicen coloquialmente: “ni muy muy; ni tan, tan” es decir, encontrar un punto medio en el que su movimiento sea armonioso con el discurso y en vez de causar revuelo en el auditorio, produzca un ambiente pedagógico y cómodo para el público. Si bien, se aprende en un salón de clase, el orador se hace profesional en un espacio mucho más amplio, en un escenario donde estará solo con su atril o soporte, un lugar de casi 5 o 6 metros cuadrados siendo este un espacio bastante considerable para una sola persona. Y ahí estará él, solo, con una decisión, morir amarrado detrás de un atril, o salir al frente y moverse libremente por todo el escenario atrayendo la atención de la gente y sumergiéndolos cada vez más, con cada palabra u oración a la esencia de su discurso.

Y ¿Cómo no hablar de las manos? Si a esto, el orador le agrega un excelente acompañamiento de las extremidades, el énfasis y la fuerza con que promulgue cada palabra impregnará tanto en las personas que incluso días después ellos mismos tendrán en su mente la oración que los impactó inconscientemente acompañado del movimiento de las manos o los pies. No se trata de abalanzarlas con exageración ante cada palabra pues esta acción se verá brusca y el efecto será negativo, no obstante con la práctica y la práctica y una vez más la práctica, el orador encontrará el punto exacto, el movimiento preciso y la fuerza suficiente para que el público ni se duerma, ni se quiera ir.

Ahora bien, todo inicia desde la actitud, desde el estado de ánimo y eso se ve reflejado durante la disertación. Pero antes de moverse, antes de pronunciar palabra alguna hay casi 5 segundos, en los que el orador solo está de pie y mirando fijamente a los presentes. Ese pequeño lapso de tiempo, donde la postura es la protagonista, será la que determine si el orador da seguridad a los que lo ven o por el contrario transmitirá timidez e inseguridad, y es ahí donde se puede perder por completo a los oyentes.

Una vez que estas sobre el escenario, lo primero es que estés bien plantado, pues eso dará una sensación de seguridad. Párate con las piernas separadas a la altura de los hombros y fija los talones sobre el piso, así lograras estabilidad y firmeza. Tus pasos también deben transmitir seguridad. Un andar firme se logra pisando primero con los talones, para colocar después toda la planta de los pies (Klarić, 2018).

De acuerdo a todo lo que se ha venido planteando, el autor lo respalda con su estudio científico y su libro Neuro Oratoria. No hay orador que sea exitoso que no haya pasado por estos principios fundamentales para que su discurso pase de ser algo tedioso y aburrido a un proceso dinámico y de interacción que enamore al público y fortalezca su experiencia en el arte del bien hablar. Se puede incluir en la postura pequeñas pinceladas de elegancia propias de cada orador para hacer singular y reconocido su estilo, muchos a lo largo del

tiempo han anexado a su patrón de comportamientos el introducir una mano al bolsillo, para otros es descortés y denota temor, pero desde el estudio de la Neuro Oratoria este sutil movimiento es avalado como precursor de elegancia y exquisitez. “Meter las manos en los bolsillos es un recurso muy efectivo si se usa cuando quieres dar la impresión de modernidad, elegancia y confianza en ti mismo” (Klarić, 2018)

Según Klarić un ejemplo digno de tener en cuenta en el campo de la oratoria es Donald Trump, actual presidente de los EE.UU. Pues en su libro cita un artículo de CNN, donde hacen alusión de la siguiente manera:

Cuando se trata de lenguaje corporal, nadie lo hace mejor. Simplemente neutraliza a la oposición. Cuando sus opositores parecen ser “rígidos”, Trump es excepcional para comunicarse con su cuerpo. Nadie lo ha hecho así de bien desde John F. Kennedy o Mussolini. (Klarić, 2018)

Es así como el lenguaje corporal puede incluso estremecer la realidad de los que no están a favor del discurso, logrando a veces causar desequilibrio y persuadiendo finalmente. El lenguaje corporal incluye fuerza y decisión, neutraliza y se antepone de forma sutil, elegante y respetuosa ante otro planteamiento. Es por ello que el orador debe manejar a la perfección su cuerpo ante el público porque hay realidades inamovibles como el 55% que comunica solo el cuerpo en el discurso. Bien lo dijo Albert Einstein: “Si quieres entender a una persona, no escuches sus palabras, observa su comportamiento”.

### **Presentación personal y estilo.**

Cuando se habla de presentación personal es casi una obligación intrínseca en la persona, la limpieza, el orden y la pulcritud que transmiten también un mensaje. El orador para pararse frente a un público debe comunicar que es una persona guiada por la limpieza y el buen olor. Por el contrario, dar un aspecto diferente es quizá una falta de respeto con las personas que estarán cierto lapso de tiempo observando una figura poco agradable y eso sesgará definitivamente el resultado del ejercicio de la oratoria. “Se trata de elegir un atuendo que deje hablar a tu cuerpo y para ello el negro es el mejor aliado. Steve Jobs vestía siempre de esta manera” (Klarić, 2018) No se trata de concluir con esto que como Jobs vestía de negro ese debe ser el color para todos, la realidad es un poco más profunda, de hecho estudios científicos revelaron que “los mejores oradores del mundo se visten de negro” (Klarić, 2018) Ya que desde la Neuro oratoria se logra resaltar los movimientos de las manos y la gesticulación facial puesto que de todo el cuerpo son los que más comunican. Pensar por un momento en la seriedad, en lo sobrio que da el color negro a comparación de atuendos coloridos, con cuadros o rayas que se convierten en factores distractores para el auditorio.

Ahora bien, quizá el negro no sea de preferencia del orador, pero lo que se busca es la neutralidad, generar la concentración del público en lo que importa que es la cara y las manos del orador y no sus colores cálidos y muy extravagantes, sin mencionar que fuera de todo contexto están los estampados o letreros. “Es un discurso no un desfile de modas”.

En un libro titulado psicología de los colores, Eva Héller explica la manera en que influyen los colores en los sentimientos y la razón (...) el negro reviste los valores de poder y autoridad (...) pero también se asocia a la elegancia. Es el favorito del 10% de las personas (Klarić, 2018).

No es cuestión de caprichos, es análisis de concentración y atención, es mostrar una figura de respeto y credibilidad. Ahora bien, si el orador hace buen uso de la vestimenta y la correcta presentación personal, en la que incluye limpieza, pudor, agrado visual y buen olor, proyectará un estilo particular.

Desde la forma de hablar, pararse en el escenario o moverse en él, una mano en el bolsillo de vez en cuando, un comentario jocoso de interacción con el público, la ropa, los accesorios sutiles pero elegantes, y un olor suave y agradable hacen de la presentación personal un estilo, estilo que el auditorio percibirá y sentirá un alto nivel de agrado por el orador conduciendo esto a una mejor atención prestada al discurso.

### **Interacción y credibilidad.**

Una de las condiciones más certeras a la hora de interactuar con una población, en este caso con un público es la empatía. Como decía Roger Ebert “creo que la empatía es la cualidad más esencial en la civilización” y para un orador esta cualidad debe ser su plan bandera. Enamorar al público, ganarse la confianza y la simpatía de ellos. Lograr cautivar es algo que ha llevado a grandes oradores a mover masas. Volvemos a hablar por ejemplo de Martin L. K. Nelson Mandela o incluso lideres negativos como Napoleón o Hitler. De alguna manera lograron impactar y persuadir a muchos miles a seguir sus pisadas haciendo grandes cambios en el mundo, algunos lamentables, otros dignos de imitar.

El recurso de interactuar con el público de manera sutil debe embellecer el discurso, no obstante debe ser manejado a la perfección ya que puede que se salga de control y pierda el hilo conductor de la disertación.

Nuestra interacción comienza desde la mirada. Estamos inmersos en una cultura que privilegia el sentido de la vista por encima de todos los demás. La vista es el medio por el que recabamos la mayor parte de la información, y es también un gran sentido para comunicarla. (Klarić, 2018)

Ejercer control del auditorio a través de la mirada fija a unos cuantos para que noten que es el orador quien comanda la sesión, por el contrario si el orador no ha desarrollado esta habilidad, perderá el control, distrayéndose o sintiéndose atemorizado por alguna persona presente y esto lo sumergirá en un mar de síntomas de ansiedad causando el fracaso de su discurso.

Por eso una de las bases fundamentales de la Neuro oratoria es trabajar lo más posible para conectar con la gente que nos está escuchando. Conseguirlo puede cambiar por completo la manera en que te perciben y adoptan lo que les estas diciendo. (Klarić, 2018)

Es necesario practicar, entrenar y desarrollar esta habilidad para lograr resultados superiores a solo parecer que salimos al escenario a recitar un par de párrafos y bajamos del escenario fingiendo que no había nadie, lograr la conexión necesaria hará más positivo el impacto y significativo el aprendizaje.

En complemento a esto, la credibilidad es sumamente determinante. El orador puede manejar a la perfección todos y cada uno de los principios o elementos anteriores y pudiera ser que el éxito es casi rotundo, no obstante, si el orador se para ante el auditorio o la comunidad y ésta al verlo lo abuchea, lo silva y grita cosas como “¡Bájenlo, mentiroso!” Como ha pasado en algunas conferencias políticas, existe entonces un problema de fondo.

La credibilidad es una esencia que se debe ganar, que se adquiere mientras el orador expresa con sinceridad y veracidad lo que dice.

Si eres una persona digna de que te crean es que has logrado construir una sólida credibilidad. Y esa cualidad automáticamente te hace confiable ante los demás. La credibilidad se crea cuando lo que dices es cierto, es real, es verdadero, es posible, es verosímil. (Klarić, 2018)

Para dar con esta realidad, se debe preparar bien el orador en el tema que va dar, no es posible pararse a inventar, a decir cosas sin fundamento solo porque las escucho coloquialmente en comentarios de pasillo. Es necesario fundamentarse para que los argumentos sean veraces. “Hablar en público requiere ser portavoces experimentados del tema” (Klarić, 2018). “Así que definitivamente, traicionar la confianza de la gente de ninguna manera es una opción”, que el orador este dirigido por la verdad, la rectitud, la seriedad y la responsabilidad con su público. Decir una sola frase puede que alguien la convierta en un estilo de vida y eso pone en las manos del orador la responsabilidad social de ser líder que contribuya al mejoramiento y avance la sociedad.



## **Teoría Emilio Garrido & Javier Fernández Pronunciar un Discurso**

Otros autores que ha contribuido con este tema y que ha mostrado responsabilidad y compromiso con el aporte a la oratoria son los que se referencian a continuación. Desde su perspectiva y estudio han avanzado en un compendio literario que se ha mostrado como apoyo a los que desean entrar en el mundo del hablar en público.

Pronunciar un discurso o una alocución, supone algunas reglas o pautas que facilitan a desendolvernors mejor ante la audiencia: hemos hecho un esfuerzo para sintetizar en alguna medida, una serie de pautas, formas, modos, actitudes, valoraciones que puedan ayudarnos a tener unos esquemas o unas reglas más o menos fieles, para que nuestro discurso sea mucho más preparado, y no caigamos en errores de bulto que muchas veces nos pasó, porque nunca hemos leído nada al respecto, porque nadie nos ha dicho algunas cosas prácticas que nos deberían haber dicho (Garrido & Fernández 2007).

Es bastante satisfactorio para el orador neófito poder encontrar herramientas que faciliten su proceso de aprendizaje y acople con este arte de hablar bien ante una audiencia. De acuerdo a la teoría que presentan los autores en su libro “aprenda a hablar en público, no tenga miedo”, es oportuno desarrollar los aspectos que proponen para hablar bien ante un público.

### **Comunicación no verbal.**

Como se ha venido mencionando anteriormente, no solo las palabras con tonalidad de voz logran comunicar algo, también y en gran medida el cuerpo cumple esta función.

Las expresiones, los movimientos, por pequeños que parezcan transmiten inseguridad o por el contrario control sobre la situación.

Nuestro cuerpo, nuestra postura, nuestra forma de movernos y de “estar en una situación pública” o ante un público, es una forma de traducir muchas emociones en nuestro entorno. Psicólogos y psiquiatras siempre han valorado esta forma de presentarnos como la primera y mejor “carta de presentación” ante una entrevista, una consulta o una primera cita. (Garrido & Fernández 2007)

Cada instante estamos comunicando algo, con cada movimiento, con cada gesto damos a entender si estamos cómodos o si estamos seguros. Transmitir ideas o apreciaciones es lo que el público espera y en gran medida las captan más por lo que hacemos que por las mismas palabras. Si a cada palabra la articulamos con un movimiento el cerebro de la persona adoptara esto y su aprendizaje será más real.

Nuestro cuerpo sin apenas ser consciente de ello, toma una interacción social con el grupo nos guste o no. Hay actitudes, formas, gestos, posturas, situaciones, expresiones corporales, movimientos, meneos, semblante, apariencias, aires –que decimos en Navarra- que son formas no verbales de expresar sentimientos, actitudes y con ellas concretar o no con el público. (Garrido & Fernández 2007)

Definitivamente un orador debe saber moverse, y emplear cada uno de los apoyos que le da el cuerpo para expresarse y comunicar de forma más enfática lo que preparó. Lo que se dice debe ser congruente con lo que hace, lo que piensa con lo que transmite, lo que hace con el público causará que el resultado sea el esperado o por el contrario el tiempo se habrá perdido.

Asuntos que también entran en juego en medio de la presentación en público son el uso del micrófono, algunos prefieren tener sus manos libres para ganar incluso un 45% más de ventaja que los que usan micrófono y solo dejan una mano para la comunicación no verbal. Cada orador es libre de usar lo que más le parezca cómodo lo importante de estos estilos es que los potencialice de forma excelente y no se note inseguridad. Cuando el orador tiene “tics nerviosos” debe aprender de acuerdo a estrategias médicas psicológicas o farmacológicas para controlar los movimientos estereotipados que se conviertan en un factor distractor para los espectadores. Depende al tiempo de conferencia, algunos oradores tienen cerca una botella de agua, la cual es muy provechosa para el control de la intensidad con la que se habla, y la regulación de respiración y tono de voz. Es recomendable que haya un buen manejo de los tiempos para no demostrar temor, timidez o inseguridad al escudarse en el acto de tomar agua constantemente; este también, mal utilizado puede ser un arma de doble filo, si lo hace bien dará incluso estilo y elegancia, si lo hace mal distraerá y cansará a las personas.

### **Actitudes conductuales.**

Con un enfoque muy conductual se pueden presentar algunos pasos o recomendaciones que el orador puede tener en cuenta. De hecho, es lo que el autor citado hace en su libro, dando a los lectores interesados en ser oradores de calidad una herramienta bastante oportuna para enfrentarse al arte del bien hablar. Dentro de las actitudes conductuales posibles Garrido & Fernández (2007) lo plantean de la siguiente manera:

- Vaya tranquilo, suba la tarima respirando lenta y pausadamente.
- Dígase interiormente que usted lo va a hacer muy bien porque lo lleva muy preparado.
- Siéntese en la mesa, mire al público, ponga se reloj de muñeca en la mesa, beba algo de agua y mientras hace esto siga respirando con profundidad y diga interiormente “lo llevo tan bien preparado que me va a salir de maravilla”.

- Haga un silencio de cuando en cuando, mire al público, repose las palabras como si las “masticara” para dar tiempo al público a pensar y reflexionar, ¡No tenga prisa de acabar!
- La palabra llena de vida, de entusiasmo y de fuerza anestesia al auditorio y puede hacer lo que usted quiera con ella. ¡No se infravalore, si lo que dice lo dice porque quiere decirlo y lo dice lleno de vida!

Dentro de lo que el autor plantea hay muchas más premisas conductuales, no obstante, cabe mencionar que no es una orden fija e inflexible, cada quien a medida que avance en el proceso sabrá cuál de ellas lo hace sentir cómodo y le brinda seguridad, pueda que al intentar imitar a otros suponiendo que a ellos les sirvió, cometa errores y la ansiedad o angustia dominen el resto de su conducta.

### **Expresiones populares.**

A los diferentes tipos de públicos a los que pueda enfrentarse el orador, hay que llegarle con un grado de exquisitez lingüística, formas de expresarse verbalmente con elegancia. Hay poblaciones profesionales a las que se les habla con tecnicismo, por otra parte hay públicos menos preparados a los que hablarles con mucha elocuencia no será efectivo.

Todo esto para decir que sea cual sea el público, existe una herramienta muy eficaz que adorna y le da un tinte de frescura y sinceridad al discurso y es utilizar de vez cuando algunas expresiones populares. El autor menciona algunas y se puede inferir que de acuerdo a la región o el lugar de donde sea el orador o donde se presente el discurso se podrán manejar muchas expresiones enriquecidas de acuerdo a la cultura.

Por último se recomienda hacer uso con moderación y no pasar a convertir el discurso en una conversación propia popular. A continuación una lista de expresiones populares que se pueden usar de acuerdo a Garrido & Fernández (2007)

- ¡Te mando a la Conchinchina!
- ¡Al pan, pan y al vino, vino!
- ¡Las cosas claras y el chocolate espeso!
- ¡A vuelo de pájaro!
- ¡Me da mala espina!
- ¡Esto es una odisea!
- ¡Esto es más verdad que el evangelio!

Es posible insistir que de acuerdo a cada región, a cada país y cultura, así serán las expresiones populares. Están sujetas a la misma personalidad abierta y extrovertida del orador, por eso las utilizará sin que se vea como un cambio brusco, antes bien, será visto como un espacio ameno para el público.

### **Refranes y modismos.**

Al utilizar estas herramientas para adornar la comunicación oral de un expositor talentoso, el idioma español o castellano es rico en modismos, en refranes o dichos que han pasado a través de generaciones y dan un toque de confianza, algunos tienen sensaciones agradables al recordar a través de un refrán.

En algún momento todos, mientras hablamos con alguien más, hemos tenido el impulso natural de acomodarlos a la conversación con el fin dar énfasis al momento y que lo que se dice quede totalmente claro. En cuanto a los refranes.

Los refranes y modismos, van cambiando y unos se generan como nuevos y otros se olvidan porque no tienen sentido. Traemos a colación unos cuantos, extraídos del refranero español, para que el alumno tenga una reseña más simpática que completa de aquellos que se refieren directamente al lenguaje. Muchos de ellos tienen mucha más filosofía de la que aparentan a primera vista. (Garrido & Fernández, 2007)

- Habla de la guerra y no vayas a ella.
- Hablar sin pensar es tirar sin apuntar.
- Por la boca muere el pez.
- Más ablanda el dinero que las palabras del caballero.
- Más sabe el diablo por viejo que por diablo.
- Hablando se entiende la gente.
- Al que al cielo escupe en la cara le cae.

De igual manera hay refranes más conocidos que otros, más repetidos o más dichos que otros, no obstante cada orador es libre de usar los que bien crea conveniente de acuerdo con el lugar donde sea su presentación. Los que viajan de país en país quizá utilizan modismos o refranes que solo él los conoce y la comunidad a la que se acerca no. Es por ello que debe tener cuidado a la hora de usarlos.

Siguiendo con la línea de expresiones que adornan un discurso y dejan claro el tema para los oyentes, también se encuentran las alegorías que son pequeñas historias que dan un tipo de reflexión simbólica de acuerdo al contexto que se utilizan y estas son muy buenas herramientas para las introducciones del discurso. Y si a ello se le desea imprimir un poco más de sentimiento, el orador puede narrar historias propias de vida en las que haya experimentado justo el tema del cual se está hablado en la exposición.

### **Humor o Chistes en el discurso.**

El humor es una característica de un pequeño número de personas y está muy relacionado al tipo de personalidad. Es poco común ver a una persona introvertida siendo el centro de atención en una reunión por sus bromas o chistes. Por el contrario vemos más a un extrovertido animando una reunión con sus comentarios jocosos y cuentos divertidos.

El humor, es una forma agradable de imprimir al discurso una entonación musical, una alegría viviente, con la que transmites aquello que comunicas con ilusión y transparencia; gracias al humor captan los demás que estás diciendo las cosas más bonitas que sientes y lo dices con tanto cariño y alegría que quienes lo escuchan, no se cansan de escuchar lo que oyen con ese tinte de humor inteligente y sentido común rebozado de humildad (Garrido & Fernández, 2007).

De acuerdo con el autor, es agradable cuando durante el discurso haces reír al público dándole un corto espacio de descanso. Haciendo que se muevan un poco sus músculos faciales y su cuerpo de posición dando garantías de que seguirán unos minutos más prestando atención a la disertación.

El sentido del humor genera endorfinas en mayor número que en aquellas personas que no lo tienen. Las endorfinas son las encargadas de un estado de ánimo eufórico; el no incrementarlas, hace que nuestro ánimo este siempre un poco más bajo de lo que cabría esperar. El sentido del humor nos ayuda a vencer de mejor manera el estrés (Garrido & Fernández, 2007).

Para nadie es un secreto que después de varios minutos, más de 30 tal vez, la atención de los oyentes se empieza a dispersar, a eso le agregamos que si el orador no ha

utilizado bien sus herramientas de comunicación, lo que en principio se pensó como una disertación elocuente y útil, se puede convertir en una tortura para el oyente. Pues bien, el humor en ciertos casos salva al orador de una derrota, recobra la vida de las personas que lo escuchan, devuelve el ambiente ameno y hace que la gente minimice sus niveles de estrés. “Un chiste de vez en cuando no hace daño”.

### **Teoría Arturo Bados Tratamiento Psicológico**

Se abre de nuevo la necesidad de mencionar que detrás de todo este arte de hablar bien, existe una característica marcada y es el miedo. Para muchos el miedo se vuelve irracional y su malestar clínicamente significativo requiere un tratamiento. El presente autor canaliza todo su esfuerzo y teoría a lo que hay tras bambalinas, a lo que experimenta el orador horas o quizá días antes de su presentación.

En este apartado se da realce un tratamiento psicológico de apoyo para el orador que desea hacerlo bien frente al auditorio que lo espera con ansias. De acuerdo a los procesos de atención que se realizan por los psicólogos ante las fobias sociales o específicas, se puede clasificar el miedo a hablar en público (Glosofobia) en una específica.

La mayoría de estas intervenciones se ha dirigido a los aspectos cognitivos, motores y/o autónomos del MHP, mientras que el resto se han centrado en el déficit de habilidades para hablar en público o bien en ambos tipos de problemas (Bados, 1987c, 1987d, 1992, 2001; citado por Bados, 2005).

En este caso el autor desea esbozar un tratamiento en el que se pueda tratar ese miedo para hablar en público (MHP). A continuación se plasma el tipo de procedimiento y



la manera de abórdalo con el fin de que el orador tenga herramientas psicológicas claras y muy confiables para enfrentarse a su labor de expositor.

### **Intervención.**

El objetivo es brindarle al orador una serie de técnicas que él pueda replicar las veces que sea necesario, en los momentos que crea conveniente antes o después de la presentación con el fin de regular toda su conducta y niveles de ansiedad y angustia. Existe una amplia gama de técnicas, dentro de algunas que se pueden aplicar

La desensibilización sistemática, la terapia de alivio respiratorio y la implosión (sin contenido psicodinámico) han sido más eficaces que el no tratamiento o que otro tratamiento en medidas de auto informe y observacionales, aunque cada uno de estos procedimientos sólo ha sido investigado en uno o dos estudios. La terapia racional-emotiva y el entrenamiento autoinstruccional no aplicado se han mostrado superiores al no tratamiento y a grupos placebo en medidas de auto informe y generalización, aunque de forma no sistemática. (Las medidas de generalización pueden incluir otras situaciones de MHP, otros miedos, ansiedad social y ansiedad general.) (Bados, 2005)

El autor menciona que es posible bajo estas técnicas lograr un control excepcional del estado tanto anímico como cognitivo y conductual del orador. Y es una realidad muy alentadora para aquellos que saben y conocen el potencial que tienen pero que luchan constantemente con el miedo. En este tratamiento bastante explícito se tomarán en cuenta otras técnicas y un procedimiento organizado de acuerdo a ellas de la siguiente manera.

En total hay 11 sesiones, una por semana, de 2 horas de duración (1 hora si el tratamiento es individual). Sin embargo, conviene tener en cuenta que en la práctica

clínica lo importante no es el número de sesiones, sino alcanzar las metas implicadas en cada una de ellas sea cual sea el total de sesiones que se necesite. Por otra parte, mientras que el componente de práctica o exposición de hablar en público parece especialmente importante, el mayor o menor énfasis o incluso el empleo de los demás componentes dependerá de cómo se presente el MHP en cada persona (mayor o menor activación somática interferidora objetivamente medida, presencia de cogniciones interferidoras persistentes, mayor o menor déficit de habilidades) y de las características personales de esta (Bados, 2005).

Después del planteamiento de la intervención se desarrollará siguiendo los lineamientos clínicos, los objetivos trazados con el fin de cumplirlos y lograr que la persona que haga uso de este tratamiento obtenga resultados satisfactorios y plenos de acuerdo con la exigencia que en este caso es ser un gran orador.

### **Entrenamiento en respiración controlada.**

Cuando la angustia se apodera del orador, éste automáticamente activa sus respuestas fisiológicas, una de ellas es la hiperventilación la cual lo mantiene acelerado y dicha aceleración afecta desde su postura hasta su tono de voz expresando pánico.

La respiración controlada es un procedimiento muy eficaz para lograr desactivarse y afrontar la ansiedad. La técnica puede introducirse en la primera sesión y aprenderse en 2-3 semanas. Consiste en aprender a respirar de un modo lento (8 o 12 respiraciones por minuto), regular, no demasiado profundo y empleando el diafragma en vez de respirar sólo con el pecho. Se pide a las personas que

empiecen a respirar sentadas siguiendo las pautas dadas y el ritmo de una cinta. Durante la respiración, se les alienta (“muy bien”, “eso es”) y, si es necesario, se les da retroalimentación graduada. Por ejemplo, si una persona respira demasiado profundamente y fuerza su respiración, hay que pedirle que: a) intente sincronizar poco a poco con el ritmo de la cinta, y b) reduzca gradualmente la profundidad de la respiración (Bados, 2005).

De esta manera el orador logrará aprender a respirar correctamente, utilizando el diafragma y dándole la intensidad necesaria, si ve que su ritmo es acelerado debido a la ansiedad o estrés del momento ya tiene una figura adaptada a su patrón de comportamientos para regular la respiración y hacer que su estado de equilibrio vuelva a lo normal. Esto lo repetirá secuencialmente durante dos semanas con el fin de que su propio organismo se adapte a la regulación y conozca los límites y los momentos en que debe estabilizarse.

### **Entrenamiento autoinstruccional y exposición gradual en vivo.**

Es común que para el orador primerizo, antes de pararse en el escenario, la ansiedad le juegue una mala pasada. Si la ansiedad toma el control, automáticamente sus pensamientos empezaran progresivamente a volverse más fuertes y más grandes, catastróficos e invalidando casi por completo el deseo de realizar el ejercicio de oratoria.

La finalidad de este procedimiento es modificar los pensamientos negativos o inquietantes que aparecen en las reacciones de ansiedad/pánico y en las situaciones temidas. La técnica consiste en aprender a identificar los pensamientos negativos

cuando ocurren, en darse cuenta de su efecto perjudicial y en sustituirlos por otros pensamientos más positivos que ayuden a manejar la ansiedad y a hacer frente a las situaciones que se temen. Puede llevarse a cabo en un par de sesiones. (Bados, 2005)

Este proceso toma más fuerza a medida que se acerca la hora de exponerse frente al público. Incluso minutos antes, estando tras la cortina del escenario, es probable que los pensamientos sean tan negativos que incluso generan torpeza en los movimientos corporales. No obstante, esta técnica contrarresta y neutraliza rápidamente dando un sentido más racional al orador y conduciéndolo a una salida adecuada.

Es posible que la persona siguiendo el tratamiento convierta esta técnica en algo tan interiorizado que empiece a utilizarla en todos los demás aspectos de la vida, generando más confianza en sí mismo y creyendo en lo que hace. En una o dos sesiones el orador habrá logrado adaptarse a este tipo de tratamiento. El autor da unos ejemplos de cómo es posible la detección y modificación de pensamientos, de la siguiente manera:

Pensamiento negativo: Se darán cuenta de lo nervioso que estoy. Pensamiento alternativo: Es mucho mayor el miedo que estoy sintiendo que el que los otros ven, si es que lo ven. Pensamiento negativo: Me voy a quedar en blanco. Pensamiento alternativo: Si me pasa, haré una pausa para tranquilizarme; luego pensaré cómo seguir. Pensamiento negativo: Haré el ridículo. Pensamiento alternativo: Me he preparado bien, así que las cosas no tienen por qué ir mal (Bados, 2005).

De esta manera se debe realizar la búsqueda de pensamientos que den una salida pronta y útil al momento de pánico que se pueda estar viviendo.

### **Exposición gradual en vivo.**

En este momento de tratamiento la persona esta aproximadamente en la quinta sesión. Lleva un recorrido bastante positivo para lograr las metas propuestas en la terapia.

La exposición permite lograr tres objetivos: a) Aprender a romper la asociación entre las situaciones temidas y las reacciones de ansiedad y a responder de modo diferente ante dichas situaciones. b) Aprender que las consecuencias negativas anticipadas no ocurren y que, por tanto, no hay base para el miedo. c) Aprender que la ansiedad puede ser controlada con las técnicas de afrontamiento enseñadas (respiración controlada, auto instrucciones, reestructuración cognitiva). La exposición en vivo permite en una primera sesión la aplicación de las estrategias de afrontamiento aprendidas; en las siguientes sesiones, todo esto se integra además con el entrenamiento en hablar en público (Bados, 2005).

Después de que la persona que hace el tratamiento haya adquirido estas herramientas podrá empezar a tener acercamientos más acertados con la población y podrá empezar a experimentar resultados diferentes a los que conocía al principio del proceso, como cada persona aprende y se cómoda a los cambios de manera diferente, algunos en este punto ya habrán dominado aún mejor el arte de la oratoria, por otro lado algunos estarán más rezagados.

### **Entrenamiento en hablar en público.**

Como el proceso es sistemático, cada paso va conduciendo a ese que es el acto mismo del miedo. Después de pasar por las técnicas anteriores y con resultados óptimos, la

persona que llega a esta sesión a cumplido casi a cabalidad la demanda del tratamiento y está en vísperas de lograr un dominio sobresaliente de lo planteado.

El EHP tiene como objetivo enseñar conductas adecuadas para hablar en público a través de instrucciones, modelado, discusión, práctica secuencial (ensayo conductual), retroalimentación y reforzamiento respecto a la ejecución realizada, y práctica en el ambiente natural. El objetivo no es convertir a la persona en un gran orador, sino en proporcionarle unas habilidades mínimas que le den seguridad y confianza y eviten conductas que interfieran claramente con la comunicación (Bados, 2005).

La finalidad es que aquel que sentía pánico y que no podía, aunque quisiera, lograr pararse en un escenario y dar una conferencia, ahora habrá alcanzado un grado de experiencia básica que le dará la motivación necesaria para lanzarse al escenario y enfrentarse con todas sus herramientas para lograr superarse y obtener el cumplimiento de sus objetivos.

### **Programa de mantenimiento.**

Ahora bien, no es solo creer que se logró en el primer intento y que a partir de ahí el miedo quedo anulado por completo, esa premisa es incorrecta. El miedo continuará siendo algo normal y lo que se habrá logrado es minimizarlo sustancialmente, sin embargo, debe existir un plan de contingencia ante recaídas o aparición residual de temores que causen un bajón contundente.

Es por ello que existe al final del tratamiento un programa de mantenimiento el cual se encarga de dar fuerza a lo ya aprendido, ejercitándolo hasta que sea una realidad dominada a la perfección por el orador. Para que quede lo suficientemente claro el autor lo describe así:

El programa de mantenimiento se presenta en la última sesión (la 11ª) e incluye:

a) Breve revisión, con el paciente, de los problemas iniciales de este y de la justificación, componentes y resultados del tratamiento aplicado.

b) Explicación y justificación del programa de mantenimiento. Se enfatiza la necesidad de seguir practicando para mantener o mejorar los cambios conseguidos.

c) Distinción entre contratiempo (paso temporal hacia atrás), recaída parcial (vuelta parcial y permanente hacia atrás) y recaída total (vuelta total y permanente hacia atrás). Un contratiempo es un fallo temporal en manejar una situación en la cual uno había experimentado ansiedad, pero que había logrado manejar tras el tratamiento durante bastante tiempo; un ejemplo, sería abandonar una situación tras experimentar una fuerte ansiedad. Un contratiempo puede transformarse o no en una recaída según como se maneje.

d) Revisión de las situaciones de alto riesgo para los contratiempos: experiencias propias o vicarias vividas como muy negativas (ataques de pánico, bloqueos, ansiedad intensa, críticas), periodos de malestar emocional o estrés. Estar avisado de estas situaciones facilita afrontarlas caso de que surjan.

e) Elaboración de una lista individualizada de estrategias útiles para afrontar las situaciones de alto riesgo y los posibles reveses o contratiempos: recordar que un contratiempo no es una recaída, no dejar que el contratiempo se generalice a otras situaciones, revisar las habilidades aprendidas (respiración, auto instrucciones, reestructuración), volver a la situación problemática lo más pronto posible (o a una más fácil si es preciso) y seguir practicándola hasta lograr manejarla con poca ansiedad y sin conductas defensivas, continuar con la exposición continuada a otras

situaciones temidas, buscar apoyo social, solicitar nuevo contacto con el terapeuta si lo anterior falla. También puede hacerse un ensayo de contratiempo en el que el terapeuta expresa los pensamientos negativos más importantes de la persona y esta responde de forma más adecuada.

f) Acuerdo contractual, verbal o escrito, entre participante y terapeuta que especifique las obligaciones de cada uno.

g) Compromiso de la persona con una persona significativa respecto a la exposición continuada a las situaciones temidas.

h) Autor registro del cumplimiento de actividades de exposición. Este autor registro es enviado al final de cada mes al terapeuta, el cual telefonea a la persona para discutir brevemente la práctica del mes precedente. Las actividades de exposición se extienden a lo largo de 6 meses (Bados, 2005).

Nada está puesto ahí al azar, detrás de todo esto hay una mente brillante fungiendo como terapeuta, planeado cada uno de los requerimientos y pasos que allí se plasman. Todo está detalladamente pensado para beneficio de la persona que acude con la necesidad de aprender a hablar en público, sin un miedo que lo inhabilite y una técnica de gran orador, adornando su discurso con herramientas que logran generar un impacto positivo primero en sí mismo y en los que lo escuchan.

## **Recapitulación**

El capítulo III del marco teórico, presenta detalladamente las posturas o teorías que se plantean desde diferentes puntos de experiencia, basados en los aportes psicológicos para la presentación en público. Debido a que es un complemento de los dos capítulos anteriores, las teorías psicológicas para la presentación en público son un compendio de



herramientas, fragmentos de enseñanza sobre como pararse en un escenario, como lograr tener una actitud desde que ingresa al auditorio, hasta que termina su disertación. Es por ello que el abordaje es amplio y permite que el lector interesado en mejorar sus habilidades oratorias, encuentre un camino bastante acertado para llegar a sus objetivos.

La primera teoría citada es la de Neuro oratoria investigada y expuesta por el autor Jürgen Klarić, quien en su libro condensa principios para un orador elocuente en su sitio de acción, el escenario. En él se clasifican aspectos como el tono de voz y sus diferentes formas de modulación, la capacidad de armonizar las palabras con el movimiento de las ondas sonoras que dan énfasis puntual a cada momento ya sea bajando o aumentando el tono y la intensidad de la voz, alternada con la velocidad y las pausas que son necesarias.

El estilo, el lenguaje corporal, la presentación personal y la interacción son elementos que el autor resalta y da por sentado que son punta de lanza en cuando discursos exitosos. Por ultimo aconseja estar a la vanguardia en cuando métodos de comunicar sabiendo que expresa más el cuerpo que las mismas palabras.

Otros de los participantes en este capítulo con su importante postulado publicado en (2007). Garrido & Fernández le dan al orador un camino bastante cómodo y eficaz a la hora de desear convertirse en un expositor de talla. Ellos mencionan la importancia de la expresión oral casi como la corporal, plantean la ayuda que puede dar a un discurso las expresiones populares, los refranes y modismos, las alegorías y los chistes o el humor que se imprime con el fin de captar aún más la atención del público. Sobra decir que todos concuerdan en que el lenguaje corporal es muy provechoso en cualquier tipo de público.

Y para finalizar el capítulo, se referencia a Arturo Bados quien postula en 2005 la forma en que desde la Psicología se debe realizar un abordaje del miedo que impide hacer

una buena presentación en público. El autor promulga con responsabilidad en su escrito, un tratamiento psicológico con 11 sesiones divididas en cada una de las técnicas que emplea para abordar el tema. Estas técnicas están sustentadas durante el capítulo con el fin de ampliar aún más la concepción de un orador antes, durante y después de su discurso.

Con estas teorías se amplía el marco teórico. El conglomerado de bases temáticas que dan cuerpo a la presente investigación. Es posible que existan muchas más referencias de las que se pueda sustentar un orador para aprender a serlo, no obstante lo que aquí se evidencia es sustancial claro a la hora de impulsar la motivación a las personas que tienen miedo a hablar en público, pero que desean lograr superarlo, obtener habilidades para hablar en público y convertirse en excelentes precursores del arte del bien hablar.

#### **Capítulo IV. Concepto de estrategias psicológicas**

Después de haber tratado cada uno de los capítulos anteriores, en los cuales se expone de forma clara y completa la realidad que enfrentan las personas que padecen Glosofobia y que por ende no poseen una habilidad concreta para expresarse en público de forma elocuente y vivaz, es necesario, como ya se ha mencionado en los objetivos trazados por el investigador, realizar un manual que contenga una serie de estrategias psicológicas que permitan a dicha persona enfrentar de forma eficaz el miedo que le produce y le incapacita para realizar un buen ejercicio de la oratoria. Dichas estrategias buscan facilitar y mejorar cada habilidad y destreza que la persona pueda encontrar para convertirse en un digno exponente del arte de hablar en público.

Dicho esto, no es posible continuar sin antes aclarar términos, la idea del investigador es que el lector pueda conocer con exactitud cada elemento que compone el presente estudio y así pueda identificar que es a lo que se le denominan estrategias psicológicas. En este presente capítulo se ahondará en este concepto y así poder continuar de forma más asertiva la construcción del siguiente paso en la búsqueda de la información vivencial, experiencial y profesional necesaria para la elaboración del manual permeado con las estrategias psicológicas.

El enunciado estrategias psicológicas se compone de dos elementos, uno, estrategias y dos, psicológicas, a continuación se hará una descripción de los términos de forma individual con el fin de mostrar al lector sus significado básico y de esta manera al unir los dos términos poder comprender que es lo que estos quieren decir y como se pueden entender de mejor forma.

**Estrategia.**

El término estrategia es utilizado por diferentes disciplinas y ciencias para explicar los fenómenos que ocurren al interior de ellas (...) Es una noción que aparece mencionada desde el Antiguo Testamento y cuenta con una continua y dinámica evolución semántica en el ámbito práctico y académico (Backer, 1980; citado por Rivera & Malaver, 2011)

Se puede inferir que es un término empleado por todas las disciplinas científicas en las cuales se investiga, se estudia y se emplean formas o metodologías para sistematizar o descubrir resultados de acuerdo a cada área de aplicación, con el fin de beneficiar a una población con las formas más acertadas y adecuadas para realizar una tarea. El autor también hace referencia

Desde su concepción en el arte militar de dirigir, la estrategia consiste en la gestión de la coordinación del trabajo cooperativo orientado, esto es, el desarrollo del ejercicio del poder para mantener el control en la asignación de recursos y poseer nuevos territorios en posiciones privilegiadas que faciliten doblegar al contrario y tomar dominio y propiedad de nuevos recursos (Backer, 1980; citado por Rivera & Malaver, 2011)

En efecto, el autor nos ilumina con una ejemplificación que es muy común escuchar y por ende entender, la estrategia es una herramienta que se usa en trabajo conjunto, de forma cooperativa con el fin de ayudar a alcanzar un fin determinado, es decir, la maniobra específica que le da el resultado buscado a la persona que la emplea. En palabras coloquiales, una estrategia es un camino más elaborado, cuando se intenta alcanzar un objetivo y este no se logra actuando de cierta forma, la persona busca otro camino, de hacerlo hasta que lo logra. Esa fue entonces una estrategia diferente para cumplir su fin.

## **Psicología.**

Asimismo, se expone el término psicológica. En este sentido, es básicamente entender qué es la psicología, cuál es su objeto de estudio, su aplicación, su alcance, lo que busca justo en la presente investigación. De esta manera se logrará una objetividad en la conceptualización de términos.

Según autores se aclara que “la Psicología es la ciencia de la conducta y los procesos cognoscitivos” en este sentido es posible sustentar que “Etimológicamente, Psicología proviene de los vocablos griegos Psyche: alma o espíritu; y, logos: tratado o estudio. La Psicología vendría a ser así “el estudio o tratado del alma”. (Baron, 2008; citado por Sotelo, 2016)

Ensayando una definición, podemos decir que la Psicología es la ciencia que estudia los procesos psicológicos de la personalidad a partir de su manifestación externa, es decir, la conducta. La Psicología es el estudio científico de la conducta y la experiencia, de cómo los seres humanos sienten, piensan, aprenden y conocen para adaptarse al medio que les rodea. (Baron, 2008; citado por Sotelo, 2016)

Las ideas expuestas dan luz acerca de que la psicología se encarga de estudiar al ser humano desde dos componentes, el cognitivo con sus procesos mentales y el conductual desde todo patrón de comportamiento.

De esta manera, se presentan dos líneas claras de investigación en la Psicología: A. Los procesos psicológicos, cognitivos, afectivos y volitivos, tales como el pensamiento, lenguaje, inteligencia, emociones, sentimientos, motivación, voluntad, creencias y otros análogos. B. El comportamiento: definido como cualquier

conducta o acción que nuestro cuerpo realiza y que está sujeto a observación y registro, tales como el caminar, el llorar, el hablar, el ayudar, el sonreír, el discutir y otros análogos. (Baron, 2008; citado por Sotelo, 2016)

Así es como queda clara la forma en que la psicología actúa en el estudio de la forma en que se comporta, piensa y siente un ser humano con referencia a cada estímulo tanto externo como interno que lo lleva a responder adecuadamente.

### **Estrategias psicológicas como técnicas terapéuticas.**

En este orden de ideas, y de acuerdo con el presente capítulo, se unen los dos términos para formar una sola premisa que es la que interesa en todo sentido a esta investigación y que se expone con el fin de que el lector comprenda la contextualización del desarrollo más la posterior creación de las técnicas de recolección de información para la continuidad del estudio.

Es así como se puede sintetizar que las estrategias psicológicas, según la definición de sus términos base, son las formas o nuevos caminos que utiliza la psicología para beneficiar la manera de pensar, sentir y actuar de una persona frente a un estímulo, en este caso específico son las herramientas, tácticas y modos de contribuir a que un individuo obtenga mejores resultados, positivos y eficientes a la hora de hablar en público, venciendo el miedo que este produce y fortaleciendo la destreza oratoria.

Teniendo en cuenta que una estrategia a la serie de pasos sistemáticos que dan como resultado la obtención de una meta trazada con antelación, estos pasos pueden ser tanto cognitivos como emocionales y conductuales de manera que con cada técnica se pueda entrenar a la persona para el fin deseado.

Esto significa entonces que las disciplinas como la Psicología Clínica requieren desarrollar estrategias de intervención que sean efectivas para afrontar estos problemas. Sin embargo, en Psicología Clínica existen diversos tipos de terapias e intervenciones para la mayoría de los trastornos (Vera, 2004)

De acuerdo al autor y en secuencia de la presente investigación, la Glosofobia como miedo irracional e injustificado a hablar en público, se clasifica dentro de los trastornos de fobias específicas y por lo tanto se considera un redireccionamiento hacia el área de la Psicología Clínica, experta en trazar estrategias y planes de intervención, basadas en técnicas terapéuticas para ayudar a la persona que padece dicha fobia, a salir de la situación, enfrentado cada síntoma y logrando tener un control que le dé la destreza para superar la condición clínica.

A partir de la necesidad de contar con intervenciones de probada validez empírica tanto en Medicina como en Psicología se ha desarrollado en los últimos años una tendencia hacia la identificación de intervenciones con apoyo empírico o también conocido como intervenciones apoyadas en la evidencia (Vera, 2004)

Asimismo, es necesario que cada técnica o estrategia psicológica diseñada para el trabajo de enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria, tenga la ventaja, como menciona el autor citado anteriormente, de tener un apoyo empírico, una prueba de que efectivamente funciona y le ha dado resultados sobresalientes a otras personas que previamente la han utilizado, es decir que estas estrategias deben en su mayoría ser estrictamente basadas en la experiencia de otras personas y que a su vez estén fundamentadas en toda la teoría anteriormente expuesta tanto en el marco teórico del estudio como en la recolección de información documental.

Es justamente lo que el investigador busca de acuerdo a los objetivos que dan cuerpo a la investigación, ir en busca de expertos oradores que utilicen estrategias psicológicas. En el trabajo de escoger la población para la recolección de datos se tuvo en cuenta esta premisa, una muestra experta en el manejo del público y dominio de la oratoria, que constantemente estén frente a un auditorio y que de la misma manera empleen estrategias para vencer el miedo a disertar frente a la gente. Cabe mencionar que en la construcción de la metodología se sustenta más ampliamente la población y la muestra con la que se trabajará en la recolección de información con las técnicas adecuadas para esta labor.

Por último y como mención de alguna clase de ejemplo en cuanto a las estrategias psicológicas es posible referenciar que para el manejo de la ansiedad, el tratamiento psicológico como estrategia para enfrentarla puede ser de acuerdo a las siguientes técnicas: “respiración diafragmática, relajación muscular profunda, desensibilización sistemática, técnica de distracción o focalización atencional” (Minici, Dahab & Rivadeneira, 2004) Entre otras. Estas técnicas son direccionadas por un profesional en salud mental, en una o más sesiones terapéuticas donde el paciente las aprende y las adapta a su patrón de comportamientos con el fin de usarlas cada vez que se enfrente al estímulo que le genera la ansiedad.

Dicho esto, existe una amplia gama de técnicas terapéuticas para trabajar las fobias específicas y es justo lo que se pretende, de acuerdo a la investigación, se plantearán técnicas y estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria.



## CÓDIGO ÉTICO

### **Sobre investigación con seres humanos**

Es necesario tener en cuenta la aparición de “la Declaración Universal de Derechos Humanos (1948)” (ONU, 2016) que surge con el fin de ayudar y amparar a todos los seres humanos, brindando la oportunidad de igualdad en el trato y los derechos del ciudadano.

La Declaración es un documento intemporal y poderoso que recoge las profundas aspiraciones de la humanidad para vivir en condiciones de dignidad, igualdad y seguridad. Proporciona normas mínimas y ha ayudado a convertir asuntos de orden moral en un marco jurídicamente obligatorio (Vieira, 2002; citado por ONU, 2016).

Según lo establecido por la normatividad todos los seres humanos tienen derecho a ser tratados dignamente, respetando su espacio, su tiempo y su buen nombre. Sujetos a esta base, es imperante y obligatorio que todo estudio científico, todo registro de investigación cumpla con lo reglamentario con el fin de no vulnerar por ningún motivo la seriedad y vigencia de los derechos humanos en las personas que hacen parte de la población tocada por las investigaciones académico-científicas. De acuerdo a lo que se viene mencionando, para el desarrollo de una investigación en cuanto a la parte normativa y ética se deben tener en cuenta algunos aspectos importantes.

### **Ética de la investigación en salud pública.**

Es necesario que el investigador tenga la capacidad de “reflexionar sobre los éticos contemporáneos en el campo de la salud y aportar a la construcción de un referente ético

que integre su realidad a las preocupaciones y los desafíos universales de la bioética”. (Keyeux, Penchaszadeh & Saada, 2006) De esta manera podrán tener en cuenta la importancia de la ética y la responsabilidad de procesos veraces y limpios que protejan la integridad humana y velen por el amplio desarrollo y aporte a la sociedad.

En este orden de ideas, cada investigación científica que como objetivo busca el mejoramiento de los procesos vitales, la calidad de vida y el desarrollo potencializado de la sociedad, necesita emplear población humana y aplicar técnicas de recolección de datos en la que la muestra pueda ser vulnerada evocando información que tienda a causar molestias, no obstante, los resultados serán puestos a disposición de la misma población abordada con el fin de fortalecer, aportar y beneficiar tanto teóricamente como con herramientas prácticas que auguren mejores resultados, y efectos positivos en la sociedad.

### **Código deontológico y bioético. Ley 1090 de 2006.**

Por último, el investigador en Psicología deberá considerar como importante y obligatorio, regirse a la ley 1090 de 2006 código deontológico y bioético, donde se encuentra estipulado que

Los psicólogos respetarán la integridad y protegerán el bienestar de las personas y de los grupos con los cuales trabajan. Cuando se generan conflictos de intereses entre los usuarios y las instituciones que emplean psicólogos, los mismos psicólogos deben aclarar la naturaleza y la direccionalidad de su lealtad y responsabilidad y deben mantener a todas las partes informadas de sus compromisos (Colpsic, 2018).

Es decir que la responsabilidad de hacer un proceso de investigación es elevada, no es posible que se realice sin ningún tipo de cuidado, empleando personal humano sin tener

en cuenta las consecuencias de un abordaje por mínimo que sea. El psicólogo en este caso debe tener mucho cuidado en cada proceso, cada paso en el que avanza la investigación manteniendo los estándares morales y legales.

Aspectos que se deben tener en cuenta como el diligenciamiento estricto del consentimiento informado, documento que se debe utilizar antes de cualquier proceso con la población. En él se debe especificar por qué y para que de la información que se pretende recabar y de igual forma el compromiso de mantener al participante informado de cualquier cambio o proceso en la investigación.

Asimismo, es prudente que el investigador realice una explicación clara y veraz a los participantes de lo que se va a realizar, mencionar la responsabilidad de revelar los resultados única y exclusivamente al participante, dando paso a otra normatividad y es la de la confiabilidad, secreto profesional o confidencialidad. Hacer uso de la información de forma responsable, veraz y sin manipulación de resultados o sesgando de acuerdo a factores externos.

Es recomendable para el investigador ahondar en esta ley deontológica y bioética, de los derechos humanos, y la ley del estado en el que desarrolla la investigación con el fin de evitar incurrir en algún tipo de delito, fraude o violación normativa.

## **METODOLOGÍA**

Cada proceso científico de estudio e investigación tiene un forma de hacerlo, un camino adecuado que haga que el objeto de estudio sea lo más acertado posible. Es por ello que la presente investigación, después de basar su ideología en la conceptualización y marco teórico, plantea la metodología, las formas de proceder para conseguir los objetivos propuestos. La metodología de investigación se compone de elementos que guían el proceso hacia una dirección clara, estos se elementos se desarrollan en las siguientes páginas.

### **Diseño de investigación**

La presente tesis es una investigación cualitativa y para respaldar esta teoría es necesario referenciar a Hernández-Sampieri. Una investigación cuantitativa “se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto” (Hernández-Sampieri, 2014)

Pretende entonces estudiar situaciones de una sociedad, problemas que se presentan de forma constante y que su grado de afectación poblacional es amplio. En este caso la investigación es acorde a un fenómeno que enfrenta en gran mayoría la población universitaria y profesional. El miedo y la poca habilidad para hablar en público. Es por esta razón que se determina la investigación como un estudio completamente cualitativo.

Por otra parte, existen diversos diseños de investigación que conducen por el camino más acertado cada una de las investigaciones que se plantean, de acuerdo a esto, es necesario denominar el presente estudio cualitativo con un diseño fenomenológico.

Cabe señalar que cada estudio cualitativo es por sí mismo un diseño. Es decir, no hay dos investigaciones cualitativas iguales (son, como hemos dicho, “piezas artesanales del conocimiento, hechas a mano”, a la medida de las circunstancias). Puede haber estudios que compartan diversas similitudes, pero no réplicas, como en la investigación cuantitativa. (Hernández-Sampieri, 2014)

Lo que lleva a pensar que cada estudio cualitativo es tan particular que no da pie para generalizar resultados o demostrar que lo que para esta investigación resultó, para otra resulte igual. El diseño de investigación de la presente tesis como ya se mencionó es el fenomenológico, estos “Exploran, describen y comprenden las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno” (Hernández-Sampieri, 2014) es decir, “Cuando se busca entender las experiencias de personas sobre un fenómeno o múltiples perspectivas de éste”.

### **Fenomenológico.**

Para este diseño de investigación se utiliza como objeto de estudio “Individuos que hayan compartido la experiencia o el fenómeno.” Y es recomendable emplear técnicas de recolección de datos tales como: “Observación, entrevistas y grupos de enfoque.” Gracias a que este diseño busca “La descripción de un fenómeno y la experiencia común de varios participantes con respecto a éste.” (Hernández-Sampieri, 2014) Por ello, una investigación cualitativa con los objetivos como los del presente estudio, es imposible no tenerlo en cuenta, con la asertividad con la que brinda herramientas para llegar a la meta propuesta.

El fenómeno se identifica desde el planteamiento y puede ser tan variado como la amplia experiencia humana. Por ejemplo, una sensación individual interna, el cáncer de mama, el insomnio, el divorcio de los padres, el noviazgo, las preferencias por un determinado producto, trabajar con una nueva maquinaria, el incendio de una

fábrica, un sistema educativo, una supernova, etc. Puede abarcar cuestiones excepcionales, pero también rutinarias y cotidianas (Hernández-Sampieri, 2014).

Tomando la oratoria, la experiencia de hablar en público y el miedo que esto genera, es posible denominarlo un fenómeno social importante. Con esto, se infiere que se estudia y se analiza cada punto de vista de los participantes expertos en el tema, cada uno de ellos tiene su estilo, su forma y esencia, la particularidad con la que vivencian el hecho de enfrentarse al público es lo que enriquecerá los resultados de la recolección de datos. Según el autor el diseño fenomenológico se fundamenta en las siguientes premisas:

- Se pretende describir y entender los fenómenos desde el punto de vista de cada participante y desde la perspectiva construida colectivamente.
- Se basa en el análisis de discursos y temas, así como en la búsqueda de sus posibles significados.
- El investigador confía en la intuición, imaginación y en las estructuras universales para lograr aprender la experiencia de los participantes.
- El investigador contextualiza las experiencias en términos de su temporalidad (momento en que sucedieron), espacio (lugar en el cual ocurrieron), corporalidad (las personas que las vivieron) y el contexto relacional (los lazos que se generaron durante las experiencias) (Hernández-Sampieri, 2014).

Son entonces las razones necesarias para darle un rumbo a la investigación bajo un diseño de investigación fenomenológico.

## **Tipo de investigación**

### **Descriptivo.**

De acuerdo con el análisis realizado hasta el momento por parte del investigador, respecto a la continuidad del proceso de estudio del tema propuesto y en secuencia con la metodología, aparece en escena el tipo o alcance en que se desarrolla la investigación cualitativa. En este caso, se empleará un tipo o alcance descriptivo. Según el autor, mediante un tipo descriptivo

La meta del investigador consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan. Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hernández-Sampieri, 2014).

En esta clase de estudio, se pretende analizar de forma particular las características de un individuo o una colectividad en medio de un estímulo, situación o fenómeno que requiera algún tipo de cambio significativo valorado con antelación y puesto a consideración por el investigador con el fin de aportar teorías o aspectos prácticos que pueda emplear la población para modificar ciertos patrones de conducta y de pensamiento que los conduzca a resultados deseados.

Los estudios descriptivos son útiles para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación. En esta clase de estudios el investigador debe ser capaz de definir, o al menos visualizar, qué se medirá (qué conceptos, variables, componentes, etc.) y sobre qué o quiénes

se recolectarán los datos (personas, grupos, comunidades, objetos, animales, hechos) (Hernández-Sampieri, 2014)

Es de esta manera que el investigador se adentra al estudio de las posibilidades y las estrategias de mejoramiento de un fenómeno individual o colectivo que afecta a la población y del que se pueden modificar los procesos para evidenciar posteriores resultados significativos que promulguen un mejor desarrollo de habilidades y fortalezas en un población o comunidad.

Es este el tipo o alcance de la presente investigación en consecución de la metodología, continuando sistemáticamente la construcción teórica del presente estudio. Para una investigación cualitativa, un diseño fenomenológico y un tipo o alcance Descriptivo.

## **Población**

Para trabajar bajo el tema de la búsqueda de la población es necesario remontarse nuevamente a los objetivos de la investigación, en los cuales está plasmada la finalidad de crear una cartilla o un manual de estrategias psicológicas que ayuden a enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria. De acuerdo a esto, es imperioso que la población abordada sean expertos, profesionales y eruditos experienciales en el tema de la oratoria, que posean una habilidad extraordinaria para disertar en un auditorio lleno de personas.

Así entonces, la población son expertos oradores, personas que constantemente estén en el ejercicio de hablar en Público y no solo eso sino que lo hagan de manera correcta, elegante y actual, de los cuales se puedan rescatar las estrategias más acertadas, las técnicas psicológicas más acorde al tema y que auguren un resultado exitoso para todos



aquellos que deseen y este dentro de sus planes el convertirse en oradores de talla. Oradores con capacidades superiores para una mejor competitividad profesional.

### **Pastores o líderes espirituales.**

Según su normatividad, reglas y ordenanzas bíblicas, la manera como ellos deben transmitir su conocimiento y pasar el legado evangélico a las generaciones, a las demás personas es a través de la predicación, esta es una práctica de la oratoria, pararse frente a los feligreses y dar discursos emocionales, pasionales, discursos donde prima la idea de conmover y persuadir a la gente, cautivar y convertir a las personas a una nueva forma de ver las cosas y de vivir. De acuerdo a esto, la población consta de 150 Pastores de la Iglesia Pentecostal Unida de Colombia, entre las ciudades de Pamplona y Cúcuta, Norte de Santander.

### **Docentes Universitarios.**

Personas que dedican su vida y su esfuerzo por enseñar a las generaciones que se van levantando cada una de las áreas que necesitan para el desarrollo integral de sus vidas, dentro de este estilo de vida está la comunicación asertiva, las estrategias de transmitir un conocimiento a través del lenguaje verbal y no verbal, lo que los convierte en una población comprometida con el arte del bien hablar la oratoria y la retórica. En este sentido, se tomará en cuenta como población, a 1.500 Docentes que hacen parte de la Universidad de Pamplona.

### **Políticos.**

Otro grupo poblacional que está constantemente frente a un público son los Políticos. Ellos se hacen hábiles y suman destreza a la hora de expresar sus postulados, la

comunicadores asertiva hace que tengan herramientas aptas para realizar un acercamiento adecuado a través de un discurso. De igual forma sus alegatos manejan un alto grado de elocuencia y persuasión argumental. Debido a esta realidad la población serán los Políticos que aspiran a cargos públicos en la ciudad de Pamplona, de acuerdo a la conveniencia de la investigación se determinará la muestra con la que se desarrollará el estudio.

### **Grupos de contraste.**

Ahora bien, con el fin de cumplir los objetivos trazados y en miras de lograr obtener la mayor información posible para beneficiar los resultados de la investigación, es necesario que la técnica de grupo focal se realice con población que esté directamente relacionada con cada grupo de expertos oradores. Es decir, si se entrevista a Pastores, el grupo focal de contraste se hará con feligreses quienes son los que hacen parte de los públicos beneficiarios de los discursos. De igual forma, si la observación y la entrevista, se lleva a cabo con Docentes Universitarios el grupo focal de contraste se desarrollará con estudiantes universitarios que puedan evocar sus percepciones acerca del trabajo del orador y cómo este logra generar impacto en la población. Y por último, contrastando la información de los Políticos, se hará el respectivo grupo focal con personas del común que sean mayores de edad, tengan afinidad con la política y asimismo ejerzan su libre derecho al voto.

### **Muestra**

Según el estudio de Hernández-Sampieri, (2014) en una investigación cualitativa el tipo de muestra “Se determina durante o después de la inmersión inicial, se puede ajustar en cualquier momento del estudio, no es probabilística, no busca generalizar resultados” este grupo de muestra sale de la población delimitada y establecida previamente para la continuidad de la investigación. Ahora bien, dentro de la muestra se diferencian algunos tipos: “De voluntarios, de expertos, de casos-tipo, por cuotas, más bien orientadas a la investigación cualitativa” (Hernández-Sampieri, 2014)

El muestreo cualitativo es propositivo. Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan. En las investigaciones cualitativas nos preguntamos qué casos nos interesan inicialmente y dónde podemos encontrarlos (Hernández-Sampieri, 2014).

Según esta referencia del autor, la muestra es una fracción pequeña respecto al tamaño de la población, de los grupos poblacionales escogidos para la investigación, sale la muestra. “En los estudios cualitativos, el tamaño de muestra no es importante desde una perspectiva probabilística, pues el interés del investigador no es generalizar los resultados de su estudio a una población más amplia” (Hernández-Sampieri, 2014) para un estudio cualitativo la muestra puede ser de una sola persona depende al diseño y alcance de la investigación y los objetivos que esta tenga.

### **Tipo de muestra. Expertos.**

Según Hernández-Sampieri (2014) “En ciertos estudios es necesaria la opinión de expertos en un tema. Estas muestras son frecuentes en estudios cualitativos y exploratorios para generar hipótesis más precisas o la materia prima del diseño de cuestionarios” por esta razón las personas que participarán en este estudio serán expertos en el tema de la oratoria.

### ***Muestra por conveniencia.***

En este caso es necesario realizar una muestra por conveniencia de acuerdo con el tiempo y la disposición de los expertos.

Estas muestras están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso (Battaglia, 2008). Tal fue la situación de Rizzo (2004), quien no pudo ingresar a varias empresas para efectuar entrevistas a profundidad en niveles gerenciales, acerca de los factores que conforman el clima organizacional, y entonces decidió entrevistar a compañeros que junto con ella cursaban un posgrado en desarrollo humano y eran directivos de diferentes organizaciones (Hernández-Sampieri, 2014).

En consecución con lo plasmado anteriormente, y de acuerdo con los grupos poblacionales que se han escogido para el desarrollo de la investigación, la muestra necesaria para la recolección de datos de la investigación, serán tres personas por cada grupo poblacional de la siguiente manera:

- Pastores líderes Espirituales: Tres (3) personas
- Docentes Universitarios: Tres (3) personas
- Políticos: Tres (3) Personas

Es decir, para la recolección de datos en la investigación, la muestra será de nueve (9) personas, Tres (3) por cada grupo poblacional sustentado y justificado anteriormente. Según Hernández-Sampieri (2014) “En el muestreo cualitativo es usual comenzar con la identificación de ambientes propicios, luego de grupos y, finalmente, de individuos” y se espera que las personas propuestas aporten la información o los datos necesarios para llevar a cabo la investigación y cumplir con los objetivos.

Por ultimo cabe resaltar que debido a que la muestra es escogida por conveniencia, no se requiere un rango de edad, genero, raza, credo, profesión u otro tipo de clasificación, se busca que sean expertos en el ámbito de la oratoria y las presentaciones en público, no se evalúa el tiempo de experiencia, no obstante se buscarán participantes acordes a lo que demanda la investigación.

## **Técnicas de recolección de información**

En este orden de ideas, y después de haber pasado sistemáticamente por cada paso de la metodología y de la construcción teórica de la investigación, es momento de ir más allá con el proceso y adentrar el estudio a la recolección de la información o de los datos. En cuanto a este apartado de la recolección de datos o información, el autor refiere lo siguiente:

Para el enfoque cualitativo, al igual que para el cuantitativo, la recolección de datos resulta fundamental, solamente que su propósito no es medir variables para llevar a cabo inferencias y análisis estadístico. Lo que se busca en un estudio cualitativo es obtener datos (que se convertirán en información) de personas, seres vivos, comunidades, situaciones o procesos en profundidad; en las propias “formas de expresión” de cada uno. Al tratarse de seres humanos, los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes mentales, creencias, emociones, interacciones, pensamientos, experiencias y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes, ya sea de manera individual, grupal o colectiva. Se recolectan con la finalidad de analizarlos y comprenderlos, y así responder a las preguntas de investigación y generar conocimiento (Hernández-Sampieri, 2014).

Los datos que conciernen a un estudio cualitativo son más internos, vivenciales, más singulares de cada persona, cada historia es diferente, la manera como ven y viven los integrantes de la muestra, la forma en que experimentan la relación con sus diferentes estímulos. Se busca estudiar y analizar cada fenómeno de forma más cercana, más experiencial, interactuando directamente con la población. De acuerdo con esta realidad se abren distintas técnicas para recabar información,

La recolección de datos ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis. En el caso de seres humanos, en su vida diaria: cómo hablan, en qué creen, qué sienten, cómo piensan, cómo interactúan, etcétera (Hernández-Sampieri, 2014).

Al tomar en cuenta la información prescrita por el autor en lo que refiere a las técnicas de recabar de información, se presentan a continuación, con la intención de ahondar en el tema de interés. El autor del cual nos hemos estado basando para esta teoría distingue algunas técnicas como las “Anotaciones y bitácora de campo, la observación, las Entrevistas, los grupos de enfoque, los documentos y los registros. Por ultimo las Biografías e historias de vida” (Hernández-Sampieri, 2014)

Para el provecho de este estudio, se utilizaran de acuerdo al análisis realizado, tres técnicas para recolección de datos, la primera es la observación, la segunda es la entrevista y la tercer es el grupo focal, estas se explicarán a continuación para ampliar aún más el contexto de lo que se ha venido estudiando.

### **La Observación.**

Quizá una de las más importantes en un estudio cualitativo es la observación, debido a que la capacidad ver a través del sentido de la vista es una herramienta con la que cuenta todo ser humano, no obstante, en investigación el hecho de observar va mucho más allá de solo mirar un suceso de cerca, estar presente en la modificación de un estímulo o la aparición de un fenómeno social. Esta técnica requiere de concentración y sutileza, de una destreza entrenada a través del ejercicio y la práctica en la investigación. El autor lo manifiesta de la siguiente manera.

En la investigación cualitativa necesitamos estar entrenados para observar, que es diferente de ver (lo cual hacemos cotidianamente). Es una cuestión de grado. Y la “observación investigativa” no se limita al sentido de la vista, sino a todos los sentidos (Hernández-Sampieri, 2014).

Se necesita una agudeza visual para captar cada mínimo estímulo, cada pequeña pero relevante acción en el ambiente de estudio, en momento de recolección de la información, al ver al participante en medio de su labor.

Los propósitos esenciales de la observación en la inducción cualitativa son: a) Explorar y describir ambientes, comunidades, subculturas y los aspectos de la vida social, analizando sus significados y a los actores que la generan (Eddy, 2008; Patton, 2002; y Grinnell, 1997). b) Comprender procesos, vinculaciones entre personas y sus situaciones, experiencias o circunstancias, los eventos que suceden al paso del tiempo y los patrones que se desarrollan (Miles, Huberman y Saldaña, 2013; y Jorgensen, 1989). c) Identificar problemas sociales (Daymon, 2010). d) Generar hipótesis para futuros estudios (Hernández-Sampieri, 2014).

En este caso se realizará el ejercicio de la observación al aplicar la técnica en el entorno del participante de la muestra, es decir, en medio de un discurso, de una presentación en público por parte de cada sujeto de la muestra. Cuando ellos estén en su labor será el momento oportuno para realizar la observación, donde se evaluará cada movimiento cada palabra cada método o forma de enfrentarse al público con el fin de captar las estrategias que utiliza y que puedan contribuir al cumplimiento de los objetivos de la investigación.

Ahora bien, surge un interrogante debido a todo esto. ¿Qué se debe observar? Pues bien, de acuerdo con lo que el autor Hernández-Sampieri, (2014) manifiesta en su estudio, existen ciertos factores relevantes que el investigador debe poner como prioridad en la observación que realiza de la muestra en su ambiente de trabajo. Estos son los siguientes:

- Ambiente físico (entorno): tamaño, distribución, señales, accesos, sitios con funciones centrales (iglesias, centros del poder político y económico, hospitales, mercados y otros), además, resultan muy importantes nuestras impresiones iniciales. Puede ser muy grande o pequeño, desde un quirófano, un arrecife de coral, una habitación; hasta un hospital, una fábrica, un barrio, una población o una mega ciudad. Se recomienda elaborar un mapa del ambiente.
- Ambiente social y humano: formas de organización en grupos, patrones de vinculación (propósitos, redes, dirección de la comunicación, elementos verbales y no verbales, jerarquías y procesos de liderazgo, frecuencia de las interacciones). Características de los grupos y participantes (edades, orígenes étnicos, niveles socioeconómicos, ocupaciones, género, estados maritales, vestimenta, atuendos, etc.); actores clave; líderes y quienes toman decisiones; costumbres. Además de nuestras impresiones iniciales al respecto, es conveniente trazar un mapa de relaciones o redes.
- Actividades (acciones) individuales y colectivas: ¿qué hacen los participantes? ¿A qué se dedican? ¿Cuándo y cómo lo hacen? (desde el trabajo hasta el esparcimiento, el consumo, el uso de medios de comunicación, el castigo social, la religión, la inmigración y la emigración, los mitos y rituales, etc.). ¿Cuáles son los propósitos y las funciones de cada actividad?
- Artefactos que utilizan los participantes y funciones que cubren.
- Hechos relevantes, eventos e historias (ceremonias religiosas o paganas, desastres, guerras) ocurridas en el ambiente y a los individuos (pérdida de un ser querido, matrimonios, infidelidades y traiciones). Se pueden presentar en una cronología de sucesos o, en otro caso, ordenados por su importancia.
- Retratos humanos de los participantes.



No se puede permitir el observador dejar escapar nada que sea relevante para la investigación, es por esta razón que su grado de atención debe ser elevado, realizando un ejercicio a conciencia y con la responsabilidad debida. Acompañado de la observación deberá llevar un registro escrito de tipo bitácora, la cual también es otra estrategia de recolección de información que va muy de la mano con la observación. Así el investigador será más efectivo con lo que observa. Es por esta razón que se subdividen algunas maneras en que el observador participa en el entorno de la muestra, en este caso de la persona que realiza el ejercicio de hablar en público. Estos momentos son según Hernández-Sampieri, (2014)

- No participación: Por ejemplo: cuando se observan videos.
- Participación pasiva: Está presente el observador, pero no interactúa.
- Participación moderada: Participa en algunas actividades, pero no en todas.
- Participación activa: Participa en la mayoría de las actividades; sin embargo, no se mezcla completamente con los participantes, sigue siendo ante todo un observador.
- Participación completa: Se mezcla totalmente, el observador es un participante más.

Cabe aclarar que de acuerdo con el rumbo y los objetivos que tome cada investigación, el observador podrá escoger la forma que más le convenga y que crea que dará mejores resultados, sin sesgar la información y sin interferir en los resultados que esta pueda arrojar. Por esta causa, para la presente investigación será necesario realizar la participación pasiva.

Gracias a que la observación es una técnica que necesita ser complementada por otras, y a su vez debe prolongarse su aplicación en diferentes sesiones, se debe desarrollar en cada sitio de participación de la muestra, es decir si se realiza la técnica de observación al Pastor de cierta Iglesia Cristiana, deberá observarse el ejercicio práctico del Pastor en su discurso frente al público, durante el Culto o la Reunión Espiritual. Ahora bien, la observación por cada participante se realizará en una sola ocasión, de acuerdo a la

disposición del participante y las oportunidades que éste tenga para hablar en público, así como en algunos casos será posible hacer observación más de dos veces, en otros solo se podrán menos veces.

Así como al Pastor se le observará su desempeño en su reunión de Culto, a los demás participantes de la muestra se les observará en sus escenarios de ejercicio oratorio. Por ejemplo, al Docente, se le observará en una clase o dado el caso en algún evento académico en el que haga uso de un escenario más amplio. Los Políticos, también se observarán en sus sitios donde ejerzan su habilidad para disertar en público. La idea clara es poder evaluar a cada uno de ellos en su experiencia real. La técnica se realizará de la siguiente manera, estando el orador en su escenario, el observador estará ubicado en el público, en un lugar cercano a la tarima y apropiado para que pueda captar de forma clara cada movimiento y de esa manera poder evaluar cada aspecto que se requiere del formato de observación que se presenta en el apartado de anexos como (Anexo 1)

Una vez hecha la observación a la muestra en su ejercicio oratorio, se aplicará otra técnica de recolección de datos. Esta es la entrevista, según el autor la entrevista es bastante acertada y directa para lograr descubrir aspectos que en ocasiones se escapan de lo que se puede analizar a la vista.

### **La Entrevista.**

Esta es una herramienta utilizada a través de la historia con resultados excepcionales. Desde tiempos atrás la conversación entre dos personas relacionadas hacia un mismo tema, generando la evocación y manifestación de temas oportunos y precisos en cualquier área de estudio en la que se emplee.

Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). En el último caso podría ser tal vez una pareja o un grupo pequeño como una familia o un equipo de manufactura. En la entrevista, a través de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema (Janesick, 1998; citado por Hernández-Sampieri, 2014).

Cabe aclarar que la entrevista cualitativa, es incluso una herramienta para crear empatía, y una cohesión entre el entrevistador como factor externo y un entrevistado o colectividad entrevistada, siendo esta un factor o comunidad quizá cerrada o diferente en ciertos criterios a otras. Las preguntas de la entrevista cualitativa permiten crear un ambiente en ocasiones satisfactorio para el entrevistado haciendo que su nivel de agrado y confianza para que la información sea más sincera, más certera y más clara. También es importante ir manifestando que “Las entrevistas se dividen en estructuradas, Semiestructuradas y no estructuradas o abiertas” (Ryen, 2013; y Grinnell y Unrau, 2011; citado por Hernández-Sampieri, 2014)

Seguidamente se amplía acerca de la entrevista Semiestructurada con el fin de crear un contexto más amplio y más acertado del direccionamiento que se escoge para la presente investigación.

### ***Entrevista Semiestructurada.***

De forma un poco más flexible, surge el otro tipo de entrevista, estas “se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información” (Hernández-Sampieri, 2014) es decir, el entrevistador se enfocará más en los asuntos generales de lo que desea estudiar del entrevistado, fabricando un compendio de preguntas tentativas sujetas a

modificación de acuerdo con la manera como se va dando la entrevista, para que así se pueda obtener una información más completa y más profunda.

En este caso y por motivos de relevancia el tipo de entrevista que se utilizará será la Semiestructurada. En la que de acuerdo con el asunto y las categorías de investigación se construirán algunas preguntas que se irán complementando con el desarrollo de la entrevista misma. Para la asertividad en la entrevista se podrá crear un consentimiento informado para que el participante apruebe el hecho de que se pueda grabar en audio, y así no se escape ningún elemento en la entrevista, mientras que el entrevistador muestra empatía y habla de los temas importantes, el entrevistador ira respondiendo y quedará todo perfectamente guardado para utilizarlo posteriormente en el análisis de los datos.

En este orden de ideas, haciendo uso de la entrevista como segunda técnica de recolección de datos en complemento de la observación, ésta será aplicada a cada uno de los participantes, posiblemente después del ejercicio práctico de oratoria que realizarán en su sitio de trabajo. Debido a esto, una vez culmine su participación en público, el orador tomará unos minutos para descansar y posteriormente será abordado con la entrevista Semiestructurada, con el fin de que sus respuestas estén basadas en el ejercicio que acaba de realizar.

Como se menciona en el apartado de población y muestra, la entrevista se aplicará a los participantes siendo estos, Docentes Universitarios, Pastores o Líderes Espirituales y Políticos. El formato de entrevista Semiestructurada que se les aplicará, se relaciona en los anexos, como (Anexo 2). Se hará una sola entrevista por participante logrando obtener de ella la mayor información y lo más detallada posible por cada categoría de investigación para beneficio del estudio.

Esta entrevista se realizará de forma oral, donde el entrevistador irá haciendo cada pregunta respectivamente organizada como hilo conductor de la temática, mientras que el entrevistado deberá responder a cada una de ellas, cabe mencionar que en el consentimiento informado se especificará en el hecho de que por conveniencia y eficacia se hace necesario grabar la entrevista en audio con el fin de tener de forma detallada cada respuesta.

### **Grupo focal o grupo de enfoque**

Para finalizar las técnicas de recolección de datos, teniendo en cuenta que para la investigación cualitativa se deben usar más de dos técnicas, se plantea la utilización del grupo focal, siendo esta una técnica muy acertada y completa a la hora de recabar datos e información clara y profunda de la temática.

La técnica de grupos focales es un espacio de opinión para captar el sentir, pensar y vivir de los individuos, provocando auto explicaciones para obtener datos cualitativos. Kitzinger lo define como una forma de entrevista grupal que utiliza la comunicación entre investigador y participantes, con el propósito de obtener información (Hamui & Varela, 2012).

Esta es una definición bastante clara por parte de los autores, quienes refieren esta técnica como un espacio en el que se aborda no solo a una persona, sino a varias al mismo tiempo, con algunas preguntas directivas, que se usan según los o ejes temáticos o categorías con el fin de crear un conversatorio argumentativo.

Por otra parte y continuando con el autor Hernández-Sampieri (2014) refiere sobre esta técnica que “en esta técnica de recolección de datos, la unidad de análisis es el grupo

(lo que expresa y construye) y tiene su origen en las dinámicas grupales, muy socorridas en la psicología”

Algunos autores los consideran como una especie de entrevistas grupales, las cuales consisten en reuniones de grupos pequeños o medianos (tres a 10 personas), en las cuales los participantes conversan a profundidad en torno a uno o varios temas en un ambiente relajado e informal bajo la conducción de un especialista en dinámicas grupales (The SAGE Glossary of the Social and Behavioral Sciences, 2009j; y Krueger, 2004). Más allá de hacer la misma pregunta a varios participantes, su objetivo es generar y analizar la interacción ente ellos y cómo se construyen grupalmente significados (Morgan, 2008; y Barbour, 2007). Los grupos de enfoque se utilizan en la investigación cualitativa en todos los campos del conocimiento (Hernández-Sampieri, 2014).

Así que para que la recolección de datos sea un ejercicio más completo, más detallado y la información que se recabe contenga lo que en realidad se busca es necesario realizar un proceso concienzudo en el que la observación, la entrevista y el grupo focal se complementen de forma efectiva y los resultados sean de impacto positivo y satisfactorios para la finalidad de la investigación.

El grupo focal se llevará a cabo con la participación de personas que cumplan con el perfil de receptores de la información que se proporciona en un discurso y estos serán de acuerdo a cada grupo de referencia de los expertos oradores, es decir, si se hace entrevista a un grupo de Pastores, el grupo focal será dirigido a sus feligreses para cumplir el objetivo de comparar la información obtenida y como esta logra impactar. Si se le aplica entrevista a un Docente, el grupo focal irá dirigido a estudiantes que pueden de cierta forma evaluar los resultados de dicho ejercicio de la oratoria por parte de su docente. Esta técnica se realizará de la siguiente manera, en un espacio cómodo y de ambiente oportuno se

convocará a una reunión a la población anteriormente mencionada, se ubicaran en mesa redonda y el moderador, en este caso el investigador, dará las indicaciones para la participación, de forma clara se explicará el objetivo del grupo y la forma de realizar los aportes. Por ejemplo, se socializaran los temas del grupo focal, se les indicará que irán respondiendo con tiempo determinado a cada pregunta que se pondrá a consideración de los presentes, la idea es que todos participen y den sus puntos de vista, sus recomendaciones y sus experiencias en el tema.

De igual forma sus respuestas serán grabadas en audio con el respectivo permiso de los participantes para que la información detallada quede guardada y pueda ser utilizada de forma correcta y responsable en beneficio del estudio. Se aplicará un grupo focal que tenga duración de aproximadamente 40 minutos de interacción con la muestra de la investigación. El formato para la recolección de información bajo el grupo focal se encuentra relacionado en los anexos como (Anexo 3)

En este orden de ideas y debido a lo que se citó en el marco ético, normativo y legal, de acuerdo con el código deontológico y bioético ley 1090 de 2006, antes de aplicar las técnicas mencionadas es necesario el diligenciamiento del debido consentimiento informado, del cual se hace alusión en los anexos como (Anexo 4)

### **Categorías de investigación**

Para la creación de la entrevista que se aplicará a la muestra en la recolección de datos, es necesario continuar con el proceso metodológico en el que se prescriben las categorías de investigación, las cuales se construyen basándose en los objetivos a cumplir y de ahí surgirán los temas para las preguntas de la entrevista. A continuación se presentará la matriz de categorías debidamente diligenciada con el fin de dimensionar los temas que se proponen para el análisis de la información.

**Matriz de categorías de investigación.**

<b>Objetivo General</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Categorías</b>	<b>Subcategorías</b>
<p>Explorar cuales son las herramientas y estrategias psicológicas necesarias para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria, a través de un estudio cualitativo, que permita la recolección de datos precisos para el diseño de un plan de intervención psicológico, el cual será puesto a disposición de la sociedad.</p>	Examinar en los participantes cuales son las herramientas y estrategias que utilizan para mejorar su habilidad Oratoria.	Estrategias psicológicas para hablar en público	Enfrentar el Miedo
			Habilidad Oratoria
	Comparar las estrategias y herramientas de los participantes entrevistados, con la percepción de la población a la que dirigen sus discursos para ver el impacto que generan.	Resultados experienciales	Internos, según el Orador
			Externos, según el público
	Descubrir cuáles son algunos de los factores que desencadenan o provocan la Glosofobia e impiden que las personas tengan un buen uso de la Oratoria.	Factores que desencadenan la Glosofobia	Cognitivas
			Conductuales
	Diseñar un manual de estrategias psicológicas, para que las personas que accedan a él, enfrenten la Glosofobia y optimicen su habilidad oratoria.	Lecciones prácticas	Recomendaciones psicológicas antes de la presentación
			Recomendaciones durante la presentación



Las categorías y subcategorías de investigación son un ejercicio de construcción a priori, derecho que posee el investigador y del cual hace uso para el buen desarrollo del estudio cualitativo. En la matriz anterior se determina el rumbo hacia el cual va encaminado la recolección de datos, debido a que gracias a lo establecido en cada categoría, es de donde surgen las preguntas para la entrevista Semiestructurada y el lineamiento para la observación. En secuencia se construye la categoría, una por cada objetivo específico de la investigación, acto seguido las subcategorías a elección del investigador y de acuerdo a estas, se construirán los ítems de la entrevista.

### **Procedimiento**

Para llevar a cabo un proceso de investigación riguroso, serio y objetivo, es necesario plantearse desde el principio cual es el objetivo al cual quiere llegar y justificar de forma responsable el porqué de realizar un estudio de tal magnitud. Esta es una demanda de las universidades como modalidad de grado, no obstante también es un mecanismo que logra ejercitar la pasión por la investigación y despertar el deseo de aportar teórica y significativamente al avance de la ciencia desde el área de cada profesional.

Dicho esto, la presente investigación se inició como un proceso meticuloso y de forma responsable buscando suplir cada una de las exigencias anteriormente mencionadas. El proceso de investigación nace como una idea que fue tomando fuerza debido a la interacción propia del investigador con la temática. Teniendo en cuenta el requerimiento como modalidad de trabajo de grado iniciado en el proceso académico bajo la materia formación investigativa de octavo (8) semestre del programa de Psicología de la Universidad de Pamplona, se plasma en papel la idea de investigación sobre las habilidades oratorias y las herramientas para vencer el miedo al público. Este tema gracias a la experiencia de vida del investigador y su trabajo fuera de la academia.

Para el mes de Febrero y de acuerdo con el cronograma académico para el primer semestre del año 2018, se da inicio al proceso de consolidación de la idea de investigación, la revisión de literatura, el acercamiento a la población y al contexto del tema a investigar. En los siguientes meses de Marzo y Abril respectivamente se le da título a la investigación y se logra afirmar la justificación por la cual se hace la tesis y una breve introducción de lo que será dicho procedimiento; se toman en consideración las preguntas de investigación, el planteamiento del problema, la descripción y se trazan los objetivos tanto general, como específicos, como punto de partida y de llegada del estudio.

En los meses siguientes Mayo y Junio, se inició el proceso de revisión literaria y documental en la que se dio pie para la elaboración de los antecedentes de investigaciones y estado del arte, tanto local, nacional como internacional. Se pudo contemplar el hecho de que a lo largo del tiempo y diferentes lugares se ha investigado buscando respuesta a los interrogantes que han surgido por la línea de la oratoria y el miedo que produce hablar el público. En este orden de ideas se referenciaron tesis de la Universidad de Pamplona tocantes al tema propuesto, de la misma manera, algunas investigaciones en universidades de Bogotá y Tunja donde hubo grandes aportes a la temática. En el ámbito internacional, Ecuador, España y un país asiático fueron los encargados de contribuir al desarrollo de del estudio que ahora mismo compete.

Terminado este proceso, coincidió con la finalización del semestre académico, el cual retoma hasta el mes de Agosto, dando continuidad a la construcción de la tesis en la materia Seminario Trabajo de Grado. En la asignatura se da espacio para continuar de forma productiva los siguientes pasos de la cimentación teórica. Durante los meses posteriores hasta los primeros días del mes de noviembre se da la elaboración del marco teórico, un espacio de fundamentación sólida y profunda acerca de cada uno los pequeños detalles que hacen parte del cuerpo de la investigación. Dentro del marco teórico se da la proposición de tres (4) capítulos: Glosofobia, oratoria, teorías psicológicas para la presentación en público y estrategias psicológicas, respectivamente, en ellos se habla a

profundidad sobre los elementos determinantes para que una persona pueda convertirse en un orador, logrando vencer el miedo que posiblemente enfrente y fortaleciendo las habilidades que lo acreditan como un disertador elocuente.

Durante los últimos días del mes de noviembre y los primeros días de Diciembre en los cuales termina el segundo semestre académico del 2018, se afianza en el estudio todo lo referente a la metodología de investigación, el tipo y diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas que el investigador empleará para recabar la información o los datos a la población, las categorías y subcategorías a priori que darán paso a la construcción de los ítems de cada entrevista Semiestructurada. Todo esto con la finalidad de que a terminación de semestre el ante proyecto de la investigación haya sido revisado por los jurados, se puedan dar las respectivas y necesarias correcciones, la validación de los instrumentos por los expertos que confirman la aplicación de los mismos a la población. Propósito que se debe cumplir en bien del oportuno transcurso de la investigación.

Para el año 2019 en los meses de enero y febrero se dará la aplicación de los instrumentos de recolección de datos a la muestra escogida. Tratando de obtener la mayor información posible, los datos concretos y necesarios para el cumplimiento de los objetivos propuestos. En el mes de Marzo y Abril se hará la finalización del proceso investigativo. En este, se hará el respectivo análisis y triangulación de resultados de acuerdo a las categorías de la metodología, la presentación de forma cualitativa siguiendo los parámetros y lineamientos que se exigen. La discusión final propuesta por el investigador que dan paso a las recomendaciones que se dejan como aporte significativo a la ciencia desde el área manejada y las conclusiones que el estudio arrojó dando significado positivo a todo el proceso realizado por más de un año de arduo esfuerzo, dedicación y responsabilidad con el estudio. Todo lo propiamente dicho teniendo su finalización en el mes de Agosto de 2019, el día jueves 8, con la sustentación ante los jurados calificadores.

## RESULTADOS

A continuación se presenta de forma escrita la información que se logró, en la aplicación de técnicas de recolección de datos para la investigación. Estos son los resultados obtenidos en un proceso de observación no participante, entrevista Semiestructurada y grupos focales de acuerdo a los formatos que se presentan en los anexos.

### Observación

#### Grupo A. (Pastores).

El primer grupo de participantes, es el de expertos oradores en el área espiritual, siendo pastores de la organización Iglesia Pentecostal Unida de Colombia (IPUC), de la ciudad de Pamplona y Cúcuta respectivamente. En este primer grupo se hizo la debida observación de tres participantes relacionados de la siguiente manera:

#### *Participante 1.*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Obed Romero Rodríguez	<b>Cargo:</b> Pastor en (IPUC)	
<b>Ciudad:</b> Pamplona N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Escuela Dominical <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 12/05/2019	<b>Hora:</b> 11:15 am – 12:00m	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	
Herramientas	El participante hace uso del humor como estrategia para crear Rapport y empatía gestionando un espacio cómodo para el	

psicológicas para hablar en público.	auditorio. Establece interacción activa con el público, buen uso de tecnicismos y lenguaje coloquial alternado para una mejor comprensión de los oyentes. Utiliza experiencias o vivencias personales como rompe hielo y refuerzo al tema de su discurso.
Resultados experienciales de la presentación.	Tema de interés para la clase de público a la que se dirige, logra conmover al auditorio, inspira con su disertación a los feligreses, se evidencian niveles altos de atención por parte del público, esto se manifiesta con aplausos y palabras de aprobación como prueba de la persuasión lograda del orador hacia el auditorio.
Niveles de ansiedad y angustia del orador	Buen manejo de la respiración y tono de voz al inicio de la disertación. No se hace evidente en su lenguaje corporal alguna manifestación de ansiedad o angustia. Respuestas fisiológicas visibles en equilibrio. Se percibe que maneja muy bien el discurso sin muletillas.
Comportamiento en el escenario.	Realiza pausas durante el discurso con el fin de dar énfasis a lo que está diciendo, acompaña la expresión verbal con adecuada modulación de velocidad y fuerza en el tono de voz. Hace uso de ayudas didácticas como micrófono, pantallas y la biblia. Al percibir niveles de poca atención en el público, utiliza preguntas con el fin de interactuar y retomar la atención, sus movimientos de desplazamiento en el escenario permiten evidenciar el control que ejerce sobre el público, el contacto visual con el auditorio y sus movimientos de extremidades superiores dan a entender el dominio que tiene del tema y de la situación. Su forma de transmitir el mensaje es apasionada e intensa.

*Participante 2.*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Carlos Hernández	<b>Cargo:</b> Pastor en (IPUC)	
<b>Ciudad:</b> Cúcuta N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Escuela Dominical <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 26/05/2019	<b>Hora:</b> 10:30 am – 11:45 am	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	
Herramientas psicológicas para hablar en público.	El orador utiliza experiencias personales de acuerdo al tema para generar empatía con el público. Establece Rapport para crear un ambiente cómodo para su disertación. Hace uso del humor. Se apoya en elementos como video beam, la biblia. Utiliza un lenguaje técnico uy acorde al tema.	
Resultados experienciales de la presentación.	Alto grado de atención parte del público confirmando con aplausos y palabras como expresión y palabras como expresión de aprobación. Emplea adecuada interacción con el auditorio. Su manera de transmitir el mensaje es apasionado, contagia, motiva y persuade.	
Niveles de ansiedad y angustia del orador	Maneja la respiración con el fin de establecer la voz adecuada para el discurso. No se percibe manifestaciones de ansiedad evidentes, buen lenguaje corporal acorde al tema, es congruente lo que dice con lo que hace.	
Comportamiento en el escenario.	Maneja el escenario con fluidez, realizando desplazamientos para alcanzar a todo el público, modulación del volumen y la intensidad de la voz, hace pausas para dar énfasis a lo que dice. Establece contacto visual con todo el auditorio.	

*Participante 3.*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Juan de Jesús Rivera Pabón	<b>Cargo:</b> Pastor en (IPUC)	
<b>Ciudad:</b> Cúcuta N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Evenagelística <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 26/05/2019	<b>Hora:</b> 6:00 pm – 7:00 pm	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	
Herramientas psicológicas para hablar en público.	Organización del mensaje, trazado de forma ordenada sistemáticamente, genera empatía con el público, manejo adecuado de la respiración, emplea vivencias y experiencias personales como forma de dar énfasis a su discurso. Lenguaje técnico y coloquial en equilibrio.	
Resultados experienciales de la presentación.	Interacción con el público, quien aprueba el tema con expresiones verbales de agrado. El público confirma con aplausos la capacidad de persuasión del orador. Logra mantener la atención sostenida del auditorio, su discurso es motivador.	
Niveles de ansiedad y angustia del orador	No realiza desplazamientos en el escenario, permanece más estático en un punto del escenario, no obstante, si lenguaje corporal es acorde al tema, movimiento de extremidades superiores que dan fuerza a lo que dice, no se percibe alguna manifestación de ansiedad evidente.	
Comportamiento en el escenario.	Estático en un punto fijo del escenario. Emplea gran parte de la disertación a estar pendiente de sus anotaciones y sus ayudas didácticas. Establece contacto visual con el auditorio y realiza una adecuada interacción con el público.	

**Grupo B (Docentes Universitarios).***Participante 1*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Yasmin Parada Mendoza	<b>Cargo:</b> Contadora Pública Docente (Universidad de Pamplona)	
<b>Ciudad:</b> Pamplona N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Clase (Técnicas financieras)	<b>Encuentro N°:</b> 1
<b>Fecha:</b> 05/06/2019	<b>Hora:</b> 10:15 am – 12:00 m	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	
Herramientas psicológicas para hablar en público.	En medio del discurso hace un silencio brusco para que el público retome la atención y la focalización al discurso, emplea herramientas como el tablero para la exposición de su tema, buen manejo de la respiración, hace pausas más sutiles para dar énfasis a lo que dice, utiliza un lenguaje técnico adecuado, hace uso del humor para crear empatía.	
Resultados experienciales de la presentación.	Genera buena interacción con el público y logra de acuerdo al tema mantener la atención sostenida del público. Logra que el auditorio tenga interés en el tema, genera más asertividad en la comunicación gracias a que el público es conocido por su ejercicio frecuente.	
Niveles de ansiedad y angustia del orador	No se percibe ansiedad de forma evidente, maneja el grupo haciendo contacto visual, tiene un lenguaje fluido acorde al tipo de exposición y al público académico.	
Comportamiento en el escenario.	Buen manejo el escenario, hace desplazamientos para abarcar todo el curso, buen manejo del tono, intensidad y velocidad de la voz. Su lenguaje corporal es acorde al énfasis que desea comunicar.	



*Participante 2*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Jorge Díaz Gil	<b>Cargo:</b> Abogado Docente (Universidad de Pamplona)	
<b>Ciudad:</b> Pamplona N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Clase <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 20/Junio/2019	<b>Hora:</b> 6:30 am – 8:00 am	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	
Herramientas psicológicas para hablar en público.	Genera adecuado Rapport y empatía con su público con el fin de un ambiente cómodo para el discurso. Buen manejo del tema. Hace uso del humor para mantener la atención del público. Respiración acorde para tener un buen tono de voz, adecuado uso de recursos técnicos, uso de lenguaje acorde al tipo de público. Su tipo de discurso es un equilibrio constante entre el tecnicismo y los ejemplos vivenciales del país además de un lenguaje coloquial para que los conceptos queden claros. Su lenguaje al referirse a su público genera un enganche de actitud al llamarlos “doctores” eso hace que ellos sientan un posición de importancia y un estado de compromiso y responsabilidad con el tema del discurso.	
Resultados experienciales de la presentación.	El público mantiene la atención y disposición al discurso. Existe agrado y manifestaciones de aceptación ante el orador. Realiza una excelente interacción con el público, maneja un tono de voz para transmitir el mensaje de forma clara se ve un auditorio satisfecho.	
Niveles de ansiedad y angustia del orador.	De acuerdo a la experiencia y al conocimiento del público, no se evidencia ningún tipo de manifestación de temor, ansiedad o angustia. Su lenguaje corporal es adecuado.	

Comportamiento en el escenario.	Buen manejo del escenario, realiza desplazamientos para abarcar la atención de todo el auditorio. Adecuado manejo de la voz, en tonalidad, frecuencia, intensidad, hace pausas de impacto, aumento del tono para enfatizar su fraseo. Énfasis con lenguaje corporal, movimiento de las manos. Cuando los estudiantes se dispersan emplea estrategias para captar de nuevo la atención; les pregunta, los involucra para que retornen al tema.
---------------------------------	---

*Participante 3*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Luis Orlando Espinel Villamizar	<b>Cargo:</b> Abogado Docente (Universidad de Pamplona)	
<b>Ciudad:</b> Pamplona N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Diplomado <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 6 de Julio de 2019	<b>Hora:</b> 10:00 am – 12:00 m	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	
Herramientas psicológicas para hablar en público.	Hace uso del humor como estrategia para obtener la atención del público, comentarios jocosos con los que establece Rapport y empatía con su auditorio. Tiene buen manejo de la respiración para mantener un tono de voz fuerte y claro con el que el público se mantiene atento. Dominio excelente del tema. Utiliza herramientas técnicas como video beam y el tablero para apoyar su discurso. Lenguaje técnico en equilibrio con terminología cotidiana.	

Resultados experienciales de la presentación.	El público es bastante afín con el orador, la interacción constante con el público y el dominio del tema genera credibilidad en el público y la adecuada respuesta a cada interrogante crea una motivación del público hacia el tema.
Niveles de ansiedad y angustia del orador	No se percibe alguna manifestación evidente de ansiedad o angustia por parte del orador, se percibe seguridad y confianza del orador gracias al manejo del tema y la experiencia.
Comportamiento en el escenario.	Tiene un tono de voz acorde al auditorio, la variación de la voz, con espacios y pausas para dar énfasis a lo que dice, sube y baja la voz para no aburrir la exposición del tema. Realiza desplazamiento por todo el escenario para abarcar toda la población, su expresión corporal es acorde al tema y da relevancia a lo que expresa verbalmente.

### Grupo C (Políticos).

#### *Participante 1*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Carlos Arturo Busto Cortés	<b>Cargo:</b> Político. Aspirante a la Alcaldía de Pamplona.	
<b>Ciudad:</b> Pamplona N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Ceremonia de entrega de avales <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 15/Junio/2019	<b>Hora:</b> 1:30 pm 3:00 pm	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	

Herramientas psicológicas para hablar en público.	Buen manejo de la respiración, tonalidad de voz adecuada, imprime pasión al discurso para despertar emoción. Emplea empatía con el público, aplica el humor mesurado. Desplazamiento y lenguaje corporal al discurso.
Resultados experienciales de la presentación.	La gente muestra agrado y aceptación por sus propuestas. El público se muestra atento a su presentación. Logra transmitir el tema de forma clara y con un grado alto de interacción con sus seguidores.
Niveles de ansiedad y angustia del orador	No se evidencia aparentemente alguna manifestación de ansiedad durante el discurso. Se expresa de forma asertiva, mostrando un manejo adecuado de la situación.
Comportamiento en el escenario.	El tono de voz es correcto para impactar, emocionar y motivar al auditorio, su expresión corporal es acorde y enfática con el discurso. Su desplazamiento por el escenario genera dominio sobre el público, saluda y hace contacto visual con el auditorio.

*Participante 2*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> José Ovidio Carvajal	<b>Cargo:</b> Docente y Político Aspirante a cargo público departamental	
<b>Ciudad:</b> Pamplona N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Campaña política <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 4 de Julio de 2019	<b>Hora:</b> 7:30 pm 8:30 pm	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	

Herramientas psicológicas para hablar en público.	El orador establece muy buena empatía con el público antes y durante su intervención. Hace comentarios jocosos como rompe hielo para que el ambiente sea más receptivo. Maneja muy bien el tema que expone al público.
Resultados experienciales de la presentación.	El público apoya la postura temática del orador con expresiones de satisfacción. Los aplausos manifiestan el agrado y la persuasión lograda por el orador.
Niveles de ansiedad y angustia del orador	Su respiración evidencia la agitación y que su tono de voz sea menor a lo esperado para abordar todo el auditorio. Se pudo notar un leve temblor en las manos por las hojas de papel que tenía.
Comportamiento en el escenario.	Su presentación es estática en un punto fijo del escenario. Su contacto visual es variable en ocasiones concentra su vista en un punto fijo del escenario. Su expresión corporal es acorde al tema en el movimiento de sus extremidades superiores.

*Participante 3*

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombre:</b> Víctor Samuel Correa Villamizar	<b>Cargo:</b> Empresario – Político Aspirante al Concejo de Pamplona	
<b>Ciudad:</b> Pamplona N. de S.	<b>Tipo de Reunión:</b> Campaña política <b>Encuentro N°:</b> 1	
<b>Fecha:</b> 4 de Julio de 2019	<b>Hora:</b> 8:30 pm 9:00 pm	
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>	
Herramientas	Establece empatía con el público, saluda a la gente para crear un ambiente armónico. Buen manejo del tema que presenta,	

psicológicas para hablar en público.	respiración y tonalidad de voz adecuada.
Resultados experienciales de la presentación.	El público hace evidente el agrado con el orador y expresa su afinidad a través de aplausos y palabras de apoyo. As personas se sienten motivadas y persuadidas con el tema.
Niveles de ansiedad y angustia del orador	Se puede evidenciar un nivel mínimo de ansiedad a través del objeto que tiene en las manos, un marcador, el cual usa para tranquilizarse.
Comportamiento en el escenario.	Se desplaza en el escenario con un tono de voz fuerte y variada para lograr la atención del público. Interactúa con el público y el contacto visual es constante.

## Entrevistas

En este apartado se hace la respectiva presentación de los resultados obtenidos en cada entrevista a los participantes expertos y se relaciona en una matriz por cada grupo poblacional. Asimismo en cada matriz se realiza el debido análisis de las respuestas.

### Grupo A (Pastores).

Categorías	Preguntas	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Análisis
Herramientas psicológicas para hablar	1. Cuando se entera que debe enfrentarse a un público	El orador manifiesta: "Naturalmente hay diferentes escenarios a los que uno se tiene que enfrentar, entonces hay escenarios que	La primera sensación del orador en tensión debido al público: "me asusta también lo heterogéneo que es nuestro público	"Me siento seguro de lo que voy a hacer, en cuanto a la preparación uno debe investigar la cantidad que sea necesaria	De acuerdo a la pregunta, se puede rescatar que los tres oradores apelan a condiciones del entorno que les genera un nivel de

en público	para pronunciar un discurso, ¿Cómo se siente?	generar cierto temor, hay otros que a uno le generan mayor confianza” pero es la seguridad en el tema y la experiencia la que dan tranquilidad al orador.	dentro del escenario donde me encuentre siempre habrán personas que tienen capacidad de apropiarse más fácil de la información” la sensación de temor radica en la idea de no llegar a dejar el tema suficientemente claro a toda la clase de público, desde ancianos hasta niños.	para sentirse seguro de lo que va a hacer, por eso me siento tranquilo”.	ansiedad leve, no obstante, se refugian en el conocimiento del tema, la experiencia y la capacidad rápida de hacer empatía cuando el público es nuevo, cuando el público es conocido despierta más seguridad para los oradores el subir al escenario.
	2. En el momento en que ha experimentado el temor de hablar en público, ¿Qué estrategias ha utilizado para enfrentar esa situación?	Uno de los aspectos que más da seguridad es el dominio del tema en todo sentido, el orador expresa: “Tener la confianza de que lo que voy a decir es la verdad” a pesar de que exista cierto temor que es normal, mientras se haya estudiado el tema de forma responsable, eso dará tranquilidad.	Según el orador, “Realmente la única estrategia que uso es la preparación, procuro prepararme, quizá es mi estrategia, yo no diría que otra mi estrategia es prepararme, siempre pararme al frente sabiendo que voy a decir” dando por sentado que una estrategia determinante es el conocimiento amplio del tema.	El orador refiere que se encomienda a Dios, y que utiliza métodos para regular los niveles de ansiedad con la empatía basada en actividades sencillas de rompehielo con el fin de poder estar listo y tranquilo para la disertación. El orador dice: “yo use una silla simbólica para llamar la atención del público de que iba a hablar” así canalizaba la mirada de la gente al objeto mientras él tomaba el control y asumía el reto de disertar.	De acuerdo a la manifestado por los oradores en esta pregunta, la cantidad de estrategias pueden variar de acuerdo al tipo de experiencia vivida en cada escenario y con cada público, sin embargo se puede rescatar el énfasis que ponen en la investigación y el estudio responsable del tema a exponer, como también en encomendarse a Dios y emplear tácticas de canalización de atención con objetos. La activación cognitiva para atribuir la situación a un ser superior como dependencia y la capacidad de

					apelar a recursos físicos para apoyar su puesta en escena.
	3. ¿Qué habilidades cree Usted que tiene para hablar en público?	La habilidad que resalta el orador: “yo en lo personal considero que una de las cosas que me ha ayudado mucho para acercarme al público son mis experiencias, las experiencias vividas” de igual forma atribuye todo lo que puede hacer a Dios quien le da las capacidades de hablar en público. Esas experiencias, o anécdotas personales enriquecen y dan fuerza a su discurso captando la atención del público. Por otra parte tener una buena actitud, apelar de vez en cuando al humor como estrategia rompe hielo, engancha mucho al público.	El orador refiere: “me han dicho que mi voz es buena” determina la habilidad que posee como un punto a favor para cautivar al público en el escenario con su voz y la capacidad para jugar con ella captando la atención del público. También manifiesta: “otra estrategia que he querido incorporar dentro de la oratoria es el uso de ejemplos para fijar el concepto” es decir, la implementación de comparación del tema con vivencias reales y cotidianas.	La técnica que al orador le funciona es tomarse confianza en la medida en que fija su mirada directamente en el público, como él lo manifiesta: “mirar a las personas; el hecho de yo dominar al público y no que el público me domine a mí para que no me dé miedo” es posible que no todos tengan la misma habilidad pero en este caso al orador le funciona muy bien, mirar a las personas a los ojos para tener dominio de ellas.	Cada orador es distinto en habilidades y destrezas, todos pueden llegar a ejercer estrategias que para otros no sea sencillas de aplicar, en este caso se pudo determinar ciertas tácticas que usan los oradores y que de acuerdo a ellas sus ejercicios de oratoria son más eficientes, por ejemplo, el tono de voz con sus diferentes variaciones, la pericia para aplicar ejemplos cotidianos y experiencias vividas que fortalecen el tema a sustentar y de igual forma el establecimiento de contacto visual directo con el público para ejercer dominio y control de la situación. Y por último, el establecer Rapport y empatía con el humor mesurado y acorde al tipo de público y al tema.



	4. ¿Cuáles herramientas sabe usted que ha mejorado su destreza para hablar en público?	“Algo a lo que yo le debo mucho, bueno no sé si eso se pueda ver como una herramienta pero a mí me sirvió mucho el Instituto Bíblico, el Instituto Bíblico Pentecostal me sirvió muchísimo y me sirvió el haber hecho la carrera de Teología” el estudio, la capacitación, han mejorado las destrezas para hablar en un escenario y dar un tema de forma excelente y bien preparada.	Estudiar y seguir estudiando, no parar creyendo que ya se sabe todo, sino evolucionar cada día para mejorar, el orador lo expresa así: “yo me mantengo en permanente aprendizaje” de igual forma para mejorar el ejercicio oratorio, es el calentamiento vocal, la capacidad de hacer ejercicios para estimular y cuidar el aparato fonador. Al final otra herramienta es el equilibrio del uso del lenguaje técnico que debe ser sutil y específico, apoyado con el lenguaje sencillo, coloquial para que el público pueda aprender de forma clara el tema de la disertación.	“Bueno, como predicador es la oración es muy importante” acto seguido, la mirada al público para lograr control de la situación.	Se puede inferir de las respuestas de los oradores que esas destrezas particulares que los hacen buenos en su trabajo, siguen reforzando la teoría de que el estudio a nivel general es muy importante, la capacitación y por ende la profundidad temática en cada asunto de exposición, es fundamental para lograr ser buenos oradores, en la misma medida, estrategias adicionales como el calentamiento de la voz para que la proyección de la misma sea adecuada en el escenario y el hecho de pertenecer a un tipo de credo, pues el encomendarse a su ser superior para ellos marca mucho la diferencia.
Resultados experienciales	5. Las herramientas que Usted posee para enfrentarse a un público, ¿Cómo	La ventaja del orador es la capacidad que tiene para aprovechar cada momento en el escenario, en cuanto a las vivencias que pueden respaldar al tema, asimismo poder aprovechar su sentido del	“La verdad es que nunca me he comparado, más bien envidio a otros. Ahora, no sé si ventaja pero creo que mi voz puede ser una ventaja en comparación con otras personas” esta realidad fija	“Para mí es mirar al público, porque es que así llamo yo a atención, entonces cuando le miran a uno los gestos, las mímicas eso me ha funcionado mucho”	Definitivamente los buenos oradores saben cuáles son aquellos aspectos que los separan de los demás, esas herramientas cuando se detectan se

	le dan ventaja sobre otros oradores que no las tienen?	humor de forma controlada y sutil para entretener, divertir y sobre todo mantener la atención del auditorio. Como dice el orador: “entonces frente a ese tipo de cosas mi forma jocosa maneja mejor la situación”	un precedente en cuanto a la manera de abordar a un público, puesto que tiene una capacidad de tener el control y la atención del público. Y por supuesto la preparación del tema, la capacidad de analizar y estudiar muy bien y no dar chance al azar y a la improvisación excesiva.		deben potencializar con el fin que sean las que les den el toque de originalidad y por supuesto el camino al éxito. En este caso elementos como el tono de voz, la forma de aprovechar cada situación en el escenario para ponerla a su favor, emplear el humor como recurso de empatía y por supuesto establecer un control sobre el público con el contacto visual hacen que un orador sea bueno en lo que hace.
	6. ¿Cómo se siente usted en el momento en que está pronunciando un discurso?	“Pues si estoy seguro de lo que estoy diciendo estoy tranquilo, si hay una cosa que a uno le preocupa y es la respuesta del público, pero hay una cosa que también me da tranquilidad, si yo he preparado, he organizado con tiempo y estoy seguro de lo que voy a decir también estoy seguro de que la reacción de público va a ser la	“Bueno, curiosamente yo estoy asustado antes, cuando me paro se me olvida y yo procuro mirarlos a todos para no mirar a nadie, sin fiar la mirada en nadie pero paso mis ojos a todos y no, yo me siento tranquilo, me gusta, me gusta, me gusta sentirlo que son amigos”	“Bien, seguro, confiado de lo que estoy diciendo”	En esta pregunta existe una contraposición de posturas en cuando al tema específico de mirar al público a los ojos ya que el participante 3 lo ve como una necesidad urgente para tener tranquilidad, el participante 2 manifiesta que él aunque los mira a todos no se detiene en un contacto fijo con

		mejor”			alguien en especial. No obstante, los oradores expresan en general su agrado y tranquilidad en el escenario en medio del discurso. El énfasis en la preparación del tema es repetitivamente fundamental para ellos.
	7. ¿Qué sensación le deja la presentación de su discurso una vez se baja del escenario?	“Bueno, son diferentes porque son discursos distintos en épocas distintas en circunstancias distintas” todo de acuerdo a si se lograron los objetivos o no y eso va en la forma clara en que se haya dado el discurso. “Lo que uno siente al terminar una disertación es diferente hay sensaciones de tranquilidad de alegría porque se logró, pero en otras ocasiones hay sensaciones de que no se logró lo que se buscaba”.	“Hay veces que me bajo muy satisfecho, ¡Lo logré! Porque uno evalúa, uno va mirando las personas y va evaluando, hay veces que digo no, esta vez no fue” no siempre es la misma sensación, a veces parece que los objetivos no se alcanzan, como en otras ocasiones que es evidente el éxito del discurso.	“La sensación, bien, nunca me he bajado derrotado, nunca, siempre voy consciente de lo que voy a decir que es correcto, que es lo que se ha estudiado, lo demás son bendiciones”	Así como todos los oradores son distintos, así los escenarios son distintos y los resultados de igual manera, por esta razón se percibe de las respuestas de los oradores que están preparados para que la cosas en ocasiones no salgan como desean y tiene la capacidad de reaccionar ante eso para no frustrarse sino motivarse a hacerlo mejor la próxima vez.
	8. Cuéntenos por favor si después de enfrentarse a un	Siempre se han oído comentarios, desde la esposa hasta la persona desconocida que terminado el discurso se acerca a felicitar por lo expuesto, manifestando que	El orador menciona que: “Eso se ha vuelto normal ahora, antes no, hace años atrás no, las personas antes uno les predicaba y nadie le decía a uno nada, ni	“A veces ha habido críticas constructivas, otras amonestaciones de las cuales yo no me enojo por eso al contrario me gusta cuando me corrigen” es	De acuerdo a lo manifestado por los oradores, es un factor común el hecho de tener una buena actitud ante las críticas y las correcciones, pues no siempre las cosas salen

	público, ¿ha recibido comentarios sobre el impacto que su discurso genera?	era una necesidad oír el tema para ellos y de igual manera a realizar correcciones o críticas desde su punto de vista contrario al del orador, sin embargo todo con el fin de mejorar y aprender todos los días de cada público.	bueno ni malo ni feo ni bonito, nada” ahora es una costumbre que se acercuen a felicitar y a agradecer por el sermón o en ocasiones a corregirle a uno algunas cosas que quizá se dijeron, entonces esa puede volverse una estrategia estudiar más a público al que se va a dirigir.	una práctica sana el hecho de poder reaccionar de forma positiva a las correcciones que se hagan porque son para mejorar.	como uno las quiere, no obstante, también el buen trabajo se ve recompensado con palabras de agradecimiento y felicitaciones por el impacto positivo que están dejando en las personas con su mensaje. Tienen buena tolerancia a la frustración y estrategias de afrontamiento.
9.	¿Cómo percibe usted que el público logra comprender su discurso?	“Hay percepciones que se pueden tener de forma inmediata; a corto, mediano y largo plazo. Entonces, a corto plazo la reacción del momento, que la gente quizá se conmueva, se compunja frente a lo que se está diciendo. A mediano plazo que la gente descubra que necesita poner en práctica lo que oyó. Y a largo plazo, ver el fruto de lo que se enseñó. De esa manera uno descubre que el trabajo que hizo no se perdió”.	“Inmediatamente evaluó por la actitud del creyente, que el creyente está atento, está pendiente, que toma nota, que abre y lee la biblia, eso para mí ya es una evaluación” también a mediano y largo plazo por el cambio de vida que se va generando en la persona al incorporar lo aprendido en el mensaje para la vida.	“Por ejemplo hoy, me gusta cuando la gente está callada, está pendiente, ahí yo veo que el objetivo va bien, como yo digo, todos los cultos no son iguales, no son explosivos, hoy fue algo melancólico, pero yo sé que la gente estaba escuchando, estaban pendientes”.	Evaluar la comprensión del discurso tiene sus fases, según manifiestan los oradores, fases en las que se ve como el mensaje logra calar en el área cognitiva y emocional del oyente hasta convertiré en un nuevo patrón conductual que se basa en lo aprendido en el mensaje eficaz del orador. Las estrategias anteriormente mencionadas, hacen que el auditorio sostenga la atención al orador. Asimismo el lenguaje técnico en equilibrio con la terminología coloquial y la practicidad hacen que el público

					comprenda mejor el tema.
	10. ¿Cómo evidencia a usted, que el público se siente motivado con el discurso que usted da?	“A veces no ve el público como muy silencioso, pero no es porque no estén pendientes, al contrario ese silencio lleva a comprender que la gente está captando y recibiendo” el lenguaje corporal del público es un indicador del interés que puede tener ante el tema, ahí hay que buscar estrategias rápido para retomar la atención de público o buscar la manera de despertar el interés del público con el tema.	“Por los gestos, la actitud que toman, la forma de su cara, la aprobación sí, no, amen, gloria a Dios, es una manera de retroalimentarme” .	“Que están pendientes, que están tomando apuntes, eso lo satisface a uno mucho porque se ve que están tomando apuntes para aprender y recordar más adelante” las palabras de aprobación ante el sermón, son clave para determinar si es claro y entendible lo que se está exponiendo. “La gente está pendiente aun cuando no dicen amen, gloria a Dios yo sé que están aprendiendo”	Hay varios factores que determinan la motivación del público, en este caso según los oradores pasa por las expresiones verbales de aprobación, como el lenguaje corporal que dice mucho sobre la actitud, el interés y la atención que se tenga del tema, la toma de apuntes igualmente hacen que el orador perciba que va por buen camino. La percepción del orador debe ser rápida y clara para entender si debe reinventarse en el escenario y no llegar a perder el discurso.
Factores que desencadenan la Glosofobia	11. ¿Según su percepción, cuando fracasa un discurso?	“Cuando no tiene un efecto en la gente, o sea cuando no se ve resultado en el público. Entonces yo creo que uno fracasa como orador en el momento en que su discurso no cause un efecto en alguien”.	“Cuando un niño no es capaz de contarme lo que yo predique, pero me encanta cuando un chino dice: ¡pastor! Usted dijo tal cosa, ¡buen sermón!”	“Cuando se sale del objetivo, todo orador tiene su línea y trata de no salirse, o si uno se va a salir un poquito tiene que tratar de volver a encajar para poder terminar bien, por eso ahí es donde nota uno que lo hace”.	El discurso puede estar en riesgo en el momento en que el objetivo se nubla y no se encuentra el camino de llegada sino que se cavila, de igual forma cuando no hay la suficiente claridad, practicidad y sencillez para que el mensaje lo entienda cualquier tipo de persona, por su edad, su capacidad

					intelectual y por último, refieren los oradores que si no se impacta o se causa un efecto en el público, allí muere un discurso.
	12. ¿Cuáles cree usted que son las causas para que un orador fracase pronunciando un discurso?	Algo muy importante para no fracasar es saber llegar a la necesidad de las personas, el orador expresa que hay dos tipos de oradores: “La diferencia entre los oradores de pueblo y de balcón es que lo oradores de balcón se imaginan los problemas del pueblo, se imaginan lo que les pasa a ellos, y hablan desde su imaginación. Pero los oradores de pueblo, son los que están metidos entre el pueblo y conocen sus necesidades y hablan desde la experiencia”.	“Yo creo que hay mucha gente habla sin saber lo que dice, habla sin objetivos, entonces cuando habla sin conocer y sin objetivos siente necesidad de descrestar, de impresionar, no conoce, es un pecado de joven. Yo creería que son eso, las ganas de aparecer pero no tener nada que decir”	“Tal vez, la falta de conocimiento de lo que va a hablar, a veces creen que se las saben todas y luego no salen con nada, entonces hay que meterse uno en el tema para poder exponer uno bien lo que va a predicar”.	Definitivamente se resalta nuevamente la importancia de estudiar y capacitarse, no solo en el tema sino también estudiar al tipo de público para llegar a la necesidad, siendo oradores que hablan lo que saben, lo que conocen, sin perderse del camino hacia el objetivo, no hablar por impresionar sino en realidad queriendo transmitir un mensaje que aporte al a sociedad.
	13. ¿Cuáles cree usted que son las razones por las que las personas pueden experimentar miedo a hablar	“Porque no están seguros de lo que van a decir. También puede ser la falta de experiencia, porque no está acostumbrado, a veces hay problemas de autoestima, aunque el orador este en la capacidad de hacerlo, pero él se siente incapaz”.	“Desde mi punto de vista, la responsabilidad, porque en el caso pastoral, en el caso mío, las personas asumen que lo que yo digo ahí es verdad, eso para mí es un dolor de cabeza es mi responsabilidad, no se los otros pero ese es mi miedo”.	“Tal vez la timidez, y eso me paso a mí”. También dice: “Una pauta es no sentirse uno menos que los demás oradores que quizá son más preparados, con más teología, entonces sentirse seguro de lo que uno va a hacer”.	La seguridad en el tema, la preparación del mismo y la experiencia son determinantes para un orador. Según los oradores, la autoestima y la confianza en sí mismo no deben faltar, no sentirse menos que los demás porque no tener estos

	en público?				elementos hará que el orador se deje dominar por el miedo y su presentación no lograra ser exitosa.
	14. ¿Qué experiencia negativa ha vivido, que lo haya hecho pensar no volver a dar un discurso?	“Bueno, una vez me pasó un caso maluco, había un problema serio en la congregación, yo era asistente del pastor y le dije que había que hacer algo; predique mi sermón sobre el problema y la reacción del público excelente, hasta se me acercaron y me dijeron: muchas gracias, pero la esposa del pastor me dijo: medico cúrate a ti mismo, Me afecto mucho para la siguiente vez que me pare frente al público me aseguré de que lo que iba a decir era verdad y correcto. Hay cosas que afectan para mal y hay cosas que afectan para bien, entonces eso de todas maneras me sirvió para estar seguro de lo que iba a decir y de esa manera logré sobreponerme de ese mal momento”.	“La verdad que no. A parte del miedo normal, no he tenido ninguna experiencia, gracias a Dios no”.	El orador expresa que nunca le ha pasado algo malo o negativo, no obstante si ha visto compañeros que han enfrentado criticas fuertes aun en medio de su disertación y no saben cómo reaccionar y viene a él a pedir consejo de que cómo actuar, y os orienta en la idea de estudiar más y capacitarse más y no dejarse derrumbar por eso sino seguir adelante.	Surgen posturas interesantes, desde la ausencia total de experiencias negativas, hasta la capacidad de poder sobreponerse de ellas, los oradores vivencian una buena inteligencia emocional para reaccionar ante situaciones negativas, tolerancia a la frustración y estrategias de afrontamiento como la restructuración cognitiva, la detección de pensamiento y la desensibilización sistemática, técnicas terapéuticas que usan de forma intrínseca pero que les ha ayudado a superarse como oradores.
	15. ¿En qué piensa minutos	“Pienso en que debo decir lo que el público necesita saber, necesita oír. Para mí es muy	“Bueno, que domine lo que voy a hablar, de hecho que yo tengo aquí mis	“Pienso que me va a ir bien, que voy a estar seguro de lo que voy a hacer,	Existe un factor común y es la dependencia de su ser superior a quien atribuyen el

	antes de salir al escenario a pronunciar un discurso?	importante antes de, obviamente, que uno ora al señor, busca la dirección señor, pero antes de un discurso procuro estar seguro de que lo que voy a decir es lo que el pueblo necesita y es la verdad”. En síntesis el orador se preocupa porque el público capte un mensaje claro, verdadero y dirigido por Dios.	apuntes, y aunque yo los hago, los estudio en los minutos previos estoy leyéndolos, la verdad no hago otra cosa”.	pienso en el público que va a venir, pienso en el profesional que va a venir porque hoy en día hay mucho profesional, pienso en eso, si en eso es lo que yo pienso, que las cosas van a salir bien”.	éxito del discurso y la efectividad del tema, no obstante realzan la importancia del estudio previo y la tranquilidad de que saben del tema y el tema es verdad para ellos, que su discurso hay cabida en el público heterogéneo y que impacte no importando la posición social, el estudio o la edad de las personas.
	16. ¿Cómo nota usted que un orador tiene miedo realizando su presentación?	“Cuando usa muchas muletillas, o el mismo se confunde en lo que está diciendo y confunde a la gente, si tiene algunas hojas entonces la mano le tiembla al mover las hojas o los nervios lo llevan a mover cosas si hay algo ahí por ejemplo un vaso, entonces lo cambia de lugar o juega con algo, de pronto el atril donde esta tiene un botoncito entonces empieza a jugar con el botoncito, o tiene un pañuelo en la mano y lo hace de forma inconsciente y así se le notan los nervios”.	“Muchas veces porque no concatena las ideas, no las hilvana, porque apela a cosas que no vienen al caso, apelan a la burla de alguien, apelan a cular a alguien, al del micrófono, al del sonido, es una manera de ocultar sus miedos y de ocultar sus temores cualquiera que sea su origen”.	“De pronto las mímicas, mucho movimiento del micrófono, metida de manos en los bolsillos, muletillas tanto verbales como señales así uno nota que la persona está nerviosa; la garganta, la voz se le corta muestra de que esta uno nervioso”	Las manifestaciones visibles del miedo son extensas en número, se podría presentar una lista muy larga de la forma en que el orador expresa sus niveles de ansiedad y angustia con su lenguaje corporal, como movimientos estereotipados, lenguaje verbal y por supuesto las respuestas fisiológicas que se perciben, realmente esas manifestaciones concuerdan con los establecido en el marco teórico en las capítulos de miedo oratorio.
Lecciones prácticas	17. ¿Le han recomendado	El orador expresa una experiencia vivida en Yopal, Casanare, donde	El orador manifiesta que tiene a su cargo una escuela de	“Estrategias que yo uso y que le enseño a otros es que tengan la	Tanto como recibir algún tipo de indicador o recomendación



	<p>dado alguna vez una estrategia a psicológica para sus discursos, que usted ahora pueda sugerirla a otra persona?</p>	<p>tuvo que emplear una técnica que vio de otro orador en otro lugar, la experiencia cuenta como el orador modificó el pensamiento del público, se había ido la luz en la ciudad, el auditorio había quedado sin aire acondicionado y el personal estaba muy estresado por el calor que hacía sin embargo el orador planteo otro pensamiento al público para que se pudiera dar satisfactoriamente el discurso.</p>	<p>predicadores a los que constantemente está formando para ser oradores. Asimismo que escribió un libro sobre el tema con el fin de formar en la iglesia personas que sean expertas en hablar en público el mensaje de Dios de forma correcta. En cuanto a estrategias hace poco un coaching le recomendó algunas acciones para mejoras, como no usar corbata para dar un toque moderno, usar ropa negra para evitar distracciones.</p>	<p>seguridad de lo que van a hacer, no sentirse menos que nadie. Yo recalco, la mirada, no dejar de mirar al público para dominarlo, mirándolo o domina es una de las habilidades que deben tener para cumplir el objetivo y evitar el miedo”.</p>	<p>psicológica, no han tenido, sin embargo, si han observado prácticas de otros oradores o han oído consejos más entre compañeros de trabajo. Estrategias muy básicas que parecen en lo recabado en el marco teórico de la investigación confirmando así la efectividad de las mismas.</p>
18.	<p>¿Qué lecciones conductuales le daría usted a un orador para que realice durante el discurso y logre tener éxito?</p>	<p>“Que no grite demasiado al punto de que el público no le logre escuchar, hacer movimientos que puedan ser malinterpretados ante el público, a veces usted con las manos hace gestos sin querer que generan incomodidad, hay oradores que se clavan tanto en el texto que se olvidan del público que se siente ignorado. Que no cierre los ojos porque si lo haces le demuestras al público que no te</p>	<p>“Importantísimo la buena actitud ante la gente, el respeto por la persona, todo comienza desde cómo me visto que con mi forma de vestir le muestro a mi público que lo respeto, estando limpio. Lo otro es que mi sermón tiene que ser predicado de muchas maneras, no solo con mis palabras sino con mis gestos y mi forma de vivir acorde a lo que yo predico, creo que</p>	<p>“Hay líderes que siempre se le pegan cositas del pastor por ejemplo la metida de manos al bolsillo, la quitada de las gafas, el mechoncito o el sentarse, entonces yo le digo no, debes ser original, que esa persona logre ser única”.</p>	<p>Según los oradores algo que les funciona a ellos para tener éxito es la autenticidad, la buena actitud y el respeto por el público desde la forma de vestir hasta sus expresión corporal, la forma en que puede jugar con la variación de volumen e intención de la voz, el contacto visual con la población a la que se dirigen y sobre todo la coherencia</p>

		interesa si él esa ahí o no solo te importa lo que tú tienes para decir”	uno debe ser coherente”.		entre su discurso y lo que viven.
	19. Frente a la presentación personal , ¿Cuáles cree que son los aspectos que un orador debe tener en cuenta?	“Dependiendo también del público, porque claro, si yo voy a dar un discurso por ejemplo de educación física yo no voy a llegar encorbatado” es importante aclarar que la verdadera importancia es la limpieza corporal, los buenos olores, que la ropa se vea limpia y adecuada al tipo de público y al escenario en que se dé el discurso, recordando que el orador no lo es solo en el escenario sino en su vida diaria y debe dar el mismo valor y respeto por su gente.	“Bueno, hablo como un orador predicador. Es importante, es fundamental, fundamental, sin decir que la corbata signifique o el vestido signifique pero es importante que tenga un atuendo acorde, el hábito no hace al monje eso es obvio, pero se ve muy mal un monje que malos hábitos”.	“Bueno, eso es muy importante, la presentación, la forma de vestir, la combinación del vestido” se hace mención de la misma frase: “el vestido no hace al monje” hacen hincapié en la importancia de guardar una imagen ante los demás para perder la credibilidad que es un factor muy importante para un orador.	Se puede percibir como aun siendo pastores que constantemente están de traje y corbata no le atribuyen el éxito precisamente a lo que llevan puesto, sin embargo si ocupa un lugar importante la forma en que pueden impactar visualmente al público con el fin de ser reconocidos como personas de respeto en sus iglesias, guardando una imagen muy cuidadosa de que lo que enseñan es de respeto y de verdad.
	20. ¿Qué recomendaciones de preparación y conocimiento le daría usted a un orador que quiere vencer el miedo a hablar en	“La parte profesional es fundamental, hombre dedíquese a buscar la forma de capacitarse, no sé cómo se pueda llamar eso, habrá cursos, habrán talleres, no se muchas cosas. También es importante que uno ponga de su parte, que haya un interés por mejorar.”	“Que se prepare, que no ahorre ningún esfuerzo por prepararse y si tiene que hacer ensayos que los haga, si tiene que poner ladrillitos para simular que son su público que lo haga, el orador responsable tiene que involucrarse en su trabajo, lea, estudie, pregunte; no es delito no saber es delito no preguntar, documéntese	En el caso de los pastores estudiar la homilética, la hermenéutica y la exegesis, para poder dar un buen sermón. “Estudiar mucho, repasar mucho son cositas con las que uno aprende a expresarse y explicar bien lo que uno va a explicar, son consejos que uno le da al que es principiante”	Estudiar es algo fundamental no se puede salir a un escenario sin tener el conocimiento de lo que se va a decir. La recomendación a lo largo de la entrevista ha sido siempre la más importante, el estudio y la capacitación debida. Poner de su parte para que las cosas fluyan correctamente.

	público?		infórmese, que lo haga, que deje la pereza”.		
	21. ¿Cuáles son los elementos que definitivamente un orador no debería decir ni tener en cuenta para su discurso?	“Bueno, si hay cositas que uno no debería usar, Palabras que bloqueen al público, palabras que generen ofensas, uno puede corregir sin necesidad de ofender, palabras que generen rechazo, de un calibre no muy sano”.	“Me molesta la chabacanería, en los pulpitos, ese interés de ser cómico y ese interés de burlarse de las personas, burlarse del hermano calvo, del hermano cojo, de la hermanita fulana, de la viejita no, eso es terrible”	“Bueno las palabras toscas, aunque hay unas que están en el léxico pero la gente las toma mal, Burlarse de la gente herirla con palabras eso no se debe hacer”.	Se puede observar que existe una fuerte convicción ética y de valores por su vida Cristiana, de ahí que las conductas o palabras reprobadas por ellos son todo aquello que lastime, hiera o denigre la integridad física, moral psicología del público, añadido a eso, palabras obscenas o chistes de humor mal intencionado o morboso.

### Grupo B (Docentes Universitarios).

Categorías	Preguntas	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Análisis
Herramientas psicológicas para hablar en público	1. Cuando se entera que debe enfrentarse a un público para pronunciar un discurso, ¿Cómo se siente?	“Dependiendo del conocimiento del tema que tenga de lo que vaya a hablar, es diferente cuando usted ha dado un tema varias veces y simplemente lo tiene que exponer, o lo mismo cuando me ha tocado enfrentarme a	“Con ansiedad, emoción de participar y con preocupación sobre todo de transmitir las ideas de forma clara, precisa, breve y atractiva para los estudiantes”.	“Pues en principio siempre hay algo de nervios y entonces lo que se hace es mirar primero que clase de público es la que uno se va a dirigir, cual es el tema y como ir adentrándose mentalmente en la exposición que se va a hacer”.	En el caso de los Docentes Universitarios, el asunto de la ansiedad es un poco menos frecuente debido a que constantemente están frente al mismo tipo de público manejando un tema repetitivo que ya manejan a la perfección.

		un público que de pronto lo van a evaluar a uno, cuando uno se va a sentir evaluado es totalmente diferente a cuando uno va a dictar una clase”.			Existe un nivel básico de nerviosismos, ansiedad, temor pero está dentro del rango normal que no imposibilita para nada el ejercicio oratorio.
	2. En el momento en que ha experimentado el temor de hablar en público, ¿Qué estrategias ha utilizado para enfrentar esa situación?	“Trato de estudiar el tema lo más que pueda, llevo herramientas, ayudas como memo fichas o cosas que me ayudaran a que no se note que estoy nerviosa”.	“Acudir por ejemplo a situaciones de la vida cotidiana, ejemplos de la realidad social, política del país o analogías a través de películas o elementos que permitan generar un contacto, una relación con el estudiante respecto a un tema que es extra académico pero que tiene una conclusión aplicada al asunto de la clase, entonces acudir a esas herramientas, esas estrategias”.	“Bueno, generalmente lo que hago es tratar de generar confianza con el auditorio, porque en la medida en que uno se sienta como parte del auditorio y no como alguien que está por encima de ellos entonces se genera la confianza”.	Según el concepto de los oradores, el miedo es posible vencerlo en la medida en que se estudie el tema lo suficiente como para estar seguro incluso de sí mismos, a en paralelo a ello, usar ejemplos cotidianos, y herramientas pedagógicas para dar un mensaje más claro. Por último y con el mismo grado de importancia, es necesario implementar la empatía para crear confianza bidireccional.
	3. ¿Qué habilidades cree que tiene para hablar en público?	“Yo creo que domino públicos, me ha tocado dar conferencias a más de quinientas personas y lo he podido hacer, hablo claro, hablo duro me conecto con el público, uso por ejemplo: si estoy en clase,	“Hay cosas que son importantes, entre ellas la seguridad del conocimiento del tema, tener la certeza que la información que se está transmitiendo no es aleatoria o resultado del azar, sino que viene como parte de una preparación y eso acompañado del gusto de la pasión,	“Es un poquito complicado decirlo, pero bueno, creo que el tono de voz me sirve bastante porque tengo un tono de voz bastante alto, me escuchan casi sin micrófono en un auditorio más o menos grande, entonces eso favorece”.	Dentro de las habilidades que resaltan esta la capacidad de establecer Rapport y empatía con el público, el uso del humor como estrategia para captar la atención, la experiencia en escenarios, el conocimiento del tema, el estudio,

		hacer una broma, distraer, hacer algo de conocer primero con quien estoy tratando y eso pues ayuda”.	de la vocación y de algunos comentarios positivos que se reciben”.		la preparación, herramientas como la voz en sus diferentes variaciones y algo muy importante para este trabajo de hablar en público, la pasión, el gusto, la vocación.
	4. ¿Cuáles herramientas sabe usted que ha mejorado su destreza para hablar en público?	El conocimiento del tema, el estudio del mismo, repasar y repasar. Además es importante que la teoría se haya llevado a la práctica en el trabajo adquiriendo la experiencia y el peso necesario para que lo se va a decir sea lo correcto.	“La práctica, la práctica para hacerlo constantemente en escenarios diversos, sobre todo eso, no acostumbrarse a siempre estar trabajando la misma dinámica, los mismos temas, sino obligarse a actualizar contenidos, bibliografía, herramientas, talleres, eso permite fortalecer las ideas para que el momento de presentar un discurso”	“Es la parte recursiva, recurre a algunos ejemplos, a algunas anécdotas y a algunas citas que me han dado buen resultado, o sea el utilizar herramientas como los ejemplos, las anécdotas y las citas de algunos autores ayudan bastante para una mejor exposición”	Herramientas que está claro que fortalecen la habilidad oratoria es el estudio del tema, la práctica del mismo en el escenario, la experiencia en el dominio temático, la actualización de contenidos y prácticas pedagógicas, y no ser tan técnico sino más práctico con ejemplos cotidianos y vivencias personales que aporten a la disertación.
Resultados experienciales	5. Las herramientas que Usted posee para enfrentarse a un público, ¿Cómo le dan ventaja sobre otros oradores que no	“El dominio. Eso viene desde el colegio, eso es importantísimo yo creo que desde del colegio vienen las bases, me gustaba el teatro, me gustaba la música, me gustaba la poesía, en el colegio siempre me colocaban a participar a	“Desde mi experiencia me he dado cuenta que prefiero no utilizar las herramientas técnicas audiovisuales porque resultan a veces mal utilizados, es un criterio de distracción del estudiante, prefiero en sesiones largas tomar pausas ocasionales, dirigiendo las sesiones a través de	“Por ejemplo, cuando uno utiliza los ejemplos que ya dije en la respuesta pasada, cuando utiliza cuestiones jocosas, cuestiones que sean asequibles fácilmente al público, pues da una ventaja porque el público estará siempre atento y eso es muy satisfactorio”.	La ventaja está ligada a las estrategias que se potencializan una vez se han identificado por parte del orador, en este caso ellos tienen claras sus fortalezas, tales como la capacidad ejercer dominio sobre el público, el establecimiento de diálogos críticos y discusiones

	las tienen?	decir poesías y todo eso, yo soy cristiana asisto a una iglesia y allá me ponían a hablar en público, y ya cuando me colocan de docente pues ya como tenía esa experiencia pues ya no me daba miedo”.	preguntas orientadoras y como le comentaba hace un rato a través de ejemplos, analogías, contextos que permitan desarrollar la clase de forma más fluida”.		basadas en temas de contextos real, de la misma manera apelar al humor como estrategia de empatía.
	6. ¿Cómo se siente usted en el momento en que está pronunciando un discurso?	“La mayoría de veces tranquila, no me da miedo, la mayoría repito depende donde esté, me siento contenta, tranquila. A mí me gusta la docencia, de hecho de pequeña soñaba con ser docente. Me puede quitar la tranquilidad cuando estoy dando un discurso, un tema que no conozca”	“Es un sentimiento de satisfacción, si tuviera que definirlo lo definiría así, no es solamente llegar y preparar la clase, transcribir la clase y exponer la clase sino que es crear conciencia a través de un pensamiento crítico y racional, entonces es satisfacción de llegar a la clase y explicar y decir: ¿entendimos, vemos cómo puede funcionar? Y saber que eso de manera práctica está influyendo en 30 o 40 profesionales que luego lo van a ejercer”.	“Pues me siento muy bien, sobre todo en las exposiciones de carácter académico porque siento que estoy haciendo una labor y cuando yo veo la atención de mis docentes de mis alumnos entonces eso me llena de satisfacción, eso llena mucho, bueno por lo menos en el caso mío”.	En general es posible inferir que la ansiedad y angustia aparecen en niveles mínimos, todo gira en torno a conocer bien el tema y el trasfondo de no solo decir algo por decir sino transmitir un mensaje que pueda impactar a los estudiantes para motivarlos a una mejor calidad de vida, la satisfacción pasa por subir a un escenario a dejar un tema sembrado en el público.
	7. ¿Qué sensación le deja la presentación de su discurso una vez se baja	“Tranquilidad. Felicidad y satisfacción”.	Es emoción terminar un discurso; satisfacción. Bueno, yo transmití o creí haber transmitido mi idea de la forma más clara y precisa posible, ahora es ¿se entendió de la	“También de satisfacción, o sea, doy gracias a Dios por haberme permitido enseñar, llegar a un público con determinado tema para que tengan cierta ilustración sobre algo”.	Según la respuesta de los oradores la sensación es de satisfacción, se puede evidenciar una pasión por el ejercicio de transmitir a su público el tema de que corresponda.

	del escenario?		forma que esperaba transmitirla, va a generar el efecto que esperaba que eso generara?		Un sentido de responsabilidad hacia su razón social como formadores, mencionan también estar agradecidos con Dios por la oportunidad de hacer su trabajo.
	8. Cuéntenos por favor si después de enfrentarse a un público, ¿ha recibido comentarios sobre el impacto que su discurso generó?	“Si, a veces aplausos eso es muy gratificante. A nosotros por ejemplo, nos mandan por todo el país a dar conferencias y seminarios, y escuchar de los estudiantes cosas como: ¡uy profe, a nosotros porque nunca nos dieron el tema así! entonces son comentarios que satisfacen y lo motivan a uno a seguir”.	“Si, por de ocasiones, digamos que no solo en el contexto de clase sino estructuralmente en un discurso formal, no siempre han sido inmediatas pero si he recibido los comentarios. Respecto a lo del discurso plenamente si por de comentarios sobre: ¡Profe, que interesante su propuesta!, da lugar a muchas inquietudes a trabajos nuevos. Entonces digamos que comentarios satisfactorios sobre el desarrollo del discurso”.	“Sí, no siempre pero algunas veces, algunas veces se acercan a decir ¡uy muy bien lo que expuso profe! y en política que no han sido muchas mis intervenciones, pues los aplausos de la gente después de que uno acaba de hablar pues el abrazo y el cariño que le manifiesta a uno la gente”.	Se puede notar la asertividad de los discursos dados por los oradores puesto que las ocasiones en que han recibido comentarios han sido satisfactorios, aunque no siempre se acercan pero cuando lo hacen se puede percibir que los mensajes son de motivación y satisfacción, son reconocidos por sus estudiantes como personas que manejan muy bien el discurso y el tema.
	9. ¿Cómo percibe usted que el público logra comprender su discurso?	“Uno cree que siempre lo están comprendiendo, la experiencia me ha dejado que uno cree decir algo y la gente a veces no le capta como es. Uno nota que le han entendido porque preguntan sobre	“Durante el desarrollo el discurso la atención no es únicamente cuando el estudiante pretende estar mirando fijamente al profesor pero pensando en otra cosa o cuando el auditorio simplemente está atento a la que uno	“Eso es relativamente complicado, pero se percibe más cuando hay interrogantes a final de la exposición o cuando hay preguntas o cuando lo interrumpen a uno en medio de una exposición para	Cada orador percibe a su manera la atención del público hacia su discurso, la toma de notas, las preguntas, la capacidad de generar debate crítico del tema por parte de los estudiantes, la atención sostenida

		el tema, cuando todos se quedan callados es porque nadie entendió”.	está diciendo sino a través por ejemplo de la toma de notas, además una actitud digamos algo deliberativa o cuestionadora a través de las expresiones no lingüísticas, después del discurso a través entonces de esa interlocución que uno busca: ¡Chino, como vio la clase de hoy! ¿Si se entendió, le parece que debemos hacer esto, como les pareció la clase de hoy, si quedo claro, hacemos un taller, hacemos un quiz? Creo que esos dos momentos permiten verificar”.	preguntarle algo, eso indica que están entendiendo”.	a través de estrategias rompe hielo, humor e interacción participativa.
10. ¿Cómo evidenci a usted, que el público se siente motivad o con el discurso que usted da?	“Colocan atención, no se lo llevan metidos en el celular, preguntan, uno mira caras de satisfacción, caras de interés, mientras que hay grupos que se la llevan en el celular, que se salen, que se entran, entonces no le están prestando atención no les interesa”.	“El típico y clásico aplauso al terminar el discurso, entonces es más formalidad que cualquier otra cosa. Después de terminar un discurso es que el estudiante busque la oportunidad de acercare al profesor y decirle: ¡Profe, que interesante! Entonces ese dialogo que se da ahí manifiesta la motivación que pudo generarse a través del discurso”.	“Simplemente por la atención que prestan”.	La atención del público es percibida por la forma en que se conectan con él tema y se interesan por él, quizá el aplauso no sea un criterio de evaluación de éxito, la motivación vas más ligada a la conducta de buscar al orador para manifestarle el agrado por el tema y la capacidad de interiorizarlo para que el aprendizaje sea significativo.	



Factores que desencadenan la Glosofobia	11. ¿Según su percepción, cuando fracasa un discurso?	“Cuando la gente no está motivada ella misma, que no le interesa el tema, ahí pienso que hay pérdida de tiempo, no hay satisfacción y es que para uno como expositor si ve que la gente no está colocando cuidado, que no es de interés lo que uno les está diciendo, entonces se desmotiva”	“Cuando el discurso es demasiado lineal es decir en la expresión oral puramente dicha, cuando los discursos por más de que el tema sea muy interesante se expresan de mala forma, fracasan. Cuando el discurso se vuelve muy técnico y poco cercano al auditorio que se está dirigiendo. Cuando tiene demasiada amplitud de conceptos pero muy poca profundidad temática, o cuando se tergiversa la finalidad del discurso”	“Cuando ve uno dispersa la gente, cuando comienzan a salirse del auditorio, cuando se forman corrillos de grupos hablando cosas diferentes a lo que se está diciendo y eso es bien molesto para uno como expositor casi como un batatazo”.	Perder la atención y la motivación del público ante el tema, el orador puede perder su motivación y el objetivo del discurso se pierde, también se expresan muy buenos puntos a tener en cuenta como el cuidado en la tonalidad, volumen, intención de la voz, cuando no hay un equilibrio entre el lenguaje coloquial entendible y el tecnicismo, pues se vuelve algo tedioso, cuando los temas se manosean sin dejarlos totalmente claros al público, esos aspectos rodean el fracaso del discurso.
	12. ¿Cuáles cree usted que son las causas para que un orador fracase pronunciando un discurso?	“El tono de voz, la monotonía, a veces puede estar el tema muy interesante pero uno se pierde, porque no le pone la energía al tema y no capta el interés del público. Se queda quieto, y así mucho rato, pues cualquiera se aburre así pueda estar el tema muy interesante”.	“Muchas veces parte desde la formación y desde la propia esfera del orador” el orador expresa que hay os formas de analizar este tema. Uno es la forma interna de fracasar por problemas con “la formación, la confianza, la seguridad, la profundidad del tema” y factores externos como el ambiente, el lugar, el público.	“Falta de conocimiento de un tema, cuando uno va a exponer procurar mirar el nivel que tiene el público para que lo entiendan”, hablar con palabras científicas si estoy dirigiéndome a bachilleres, ahí los voy es a aburrir y se van a estar saliendo o comienzan a hablar de otras cosas.	Según las respuestas de los oradores, se puede fracasar desde la falta de conocimiento hasta el lugar donde se vaya a dar el discurso, los factores son muchos y ellos mencionan algunos como la falta de seguridad en sí mismo, confianza, estudio del tema, también la monotonía.

	<p>13. ¿Cuáles cree usted que son las razones por las que las personas pueden experimentar miedo a hablar en público?</p>	<p>“Porque no tienen la experiencia, porque se han burlado de ellos, porque tienen de pronto han tenido alguna experiencia que los haya marcado”, perder tiempo de practica es fatal pues cuando no se practica la ansiedad tiene más control de la situación.</p>	<p>“Primero, por formación o tradición, hay personas que jamás han hablado en público excepto por contadas exposiciones en el colegio, esa formación es trascendental” experiencias negativas anteriores, el tipo de auditorio que tiene o simplemente la falta de experiencia, pero creo que en términos generales eso”.</p>	<p>“Sentirse inseguros, no tener conocimiento del tema, yo pienso que el temor siempre va a estar, el temor co ayuda a hacer mejor las cosas, uno debe tener en cuenta algo y es que uno está hablando ante iguales, ante mismas personas, son personas iguales que uno, son mis pares como personas”.</p>	<p>El miedo siempre va a estar presente según lo expresan algunos oradores, no obstante existen algunas manifestaciones de ese miedo que inhabilitan a la persona para el ejercicio de la oratoria, y se expresa muy bien en las respuestas, algunas muy interesantes desde tener una adecuada autoestima, hasta lograr superar traumas del pasado, experiencias negativas cercanas y por supuesto el dominio del tema basado en el estudio y la practica constante.</p>
	<p>14. ¿Qué experiencia negativa ha vivido, que lo haya hecho pensar no volver a dar un discurso ?</p>	<p>“No que me haya pensado no dar un discurso, al contrario me dio mucho ánimo. Alguna vez estaba en un concurso de declamación” se cometió un error y todo el escenario se rio, sin embargo el llanto sirvió para ganar el concurso y eso dio el ánimo para mejorar.</p>	<p>“Realmente creo que no he tenido experiencias negativas, y es muy agradable pensarlo porque yo creo que una de las cosas que incitaron a este asunto de la docencia fue ese buen resultado en las comunicaciones”.</p>	<p>“No, hasta la fecha no, gracias a Dios no”.</p>	<p>Según los oradores, no existen experiencias negativas a excepción de una en la niñez de una participante, no bastante nada que haya impedido el desarrollo como expertos oradores, la motivación y el reforzamiento positivo en sus ejercicios ha logrado resultados satisfactorios.</p>

	15. ¿En qué piensa minutos antes de salir al escenario a pronunciar un discurso?	“Que no la vaya a embarrar, la clase me saca como de acá de la rutina y me gusta, me des estresa, mientras maneje el tema, lo conozca, todo está bien no hay preocupaciones porque hay una seguridad en el tema, cuando el tema es desconocido y hay que estudiarlo mucho más entonces se tiene el temor a equivocarse.	“Realmente trato de pensar en blanco es decir, es una circunstancia que por alguna eventualidad puede que se repita o no, pero debo hacer mi mejor esfuerzo y debo procurar hacerlo de la mejor forma, entonces es como tratar de concientizar, de ver el auditorio, de disfrutar el momento y de permitirme gozarme la experiencia”.	“Mi pensamiento casi siempre se dirige a tener como un momento de espiritualidad para que las fuerzas de la naturaleza me ayuden a ser eficaz en ese momento de exposición, o Dios digámoslo así”.	Minutos antes los oradores tratan de tener un espacio de calma, de tranquilidad, detectar pensamientos negativos y modificar el pensamiento con pensamientos de seguridad y confianza, además, no sobra el tener un espacio para encomendarse a un ser superior para generar paz.
	16. ¿Cómo nota usted que un orador tiene miedo realizando su presentación?	“Suda, se ríe, si son hombres las camisas se les ven mojadas, no miran al público, tiemblan, les suda la cara se ponen rojos, se ponen pálidos”.	“Hay oradores que tienen sus resúmenes, su papelito y son como cuatro hojas y el poco de tarjetitas enumeradas y no sé qué y están revisando todo antes de subir o sudoración excesiva, caminan de un lado otro, la tembladera, esos factores determinan el miedo o la ansiedad que pueda estar enfrentando una persona antes de un discurso”.	“Generalmente cuando pierden el hilo es indicación de que está nervioso, cuando no tiene concreción en su exposición y tantas manifestaciones hasta de expresión corporal y quisieran salirse del sitio donde está haciendo la exposición y eso denota el nerviosismo”.	Las manifestaciones visibles del miedo que puede enfrentar un orador en un escenario son muy comunes, reírse de forma nerviosa, sudoración, hiperventilación temblor, ruborización, emplear herramientas técnicas y perder el control del discurso con ellas mismas, manifestaciones en su expresión corporal de huida y evitación.
Lecciones prácticas	17. ¿Le han recomendado	Pues yo no sé si sean psicológicas. Cuando hacia teatro yo no	“Mi tutora la primera vez fui a presentar un discurso en la Universidad, me	“Si me han aconsejado algunos libros y el consejo más determinante es el	Recibir recomendaciones de alguien más experimentado es una práctica sana

	<p>alguna vez una estrategia psicológica para sus discursos, que usted ahora pueda sugerirla a otra persona?</p>	<p>miraba a nadie en específico, o sea una persona como a los ojos, no. ahora que ya estoy en la docencia si miro al público porque necesito atención, son diferentes tipos de públicos y de discurso”</p>	<p>dio algo así como que: chino usted tranquilo que en este salón, nadie ha estudiado el tema más que usted” la seguridad del tema es muy importante, la confianza en las capacidades personales es muy importante” otra recomendación es orar, encomendarse a Dios, es un factor que genera tranquilidad.</p>	<p>conocimiento de los temas, si no hay conocimiento para exponer es muy complicado, yo puedo hablar mentiras pero en cualquier momento me caigo, en cualquier momento yo voy a tener errores”.</p>	<p>que todo orador debería buscar, en este caso los oradores ponen en consideración el hecho de leer mucho, estudiar preparase, encomendarse a un ser superior con el fin de buscar seguridad y tranquilidad mental, para regular los niveles de angustia y mitigar la respuesta fisiológica. El contacto visual es un tema que genera dicotomía entre los oradores pues algunas posturas aconsejan dominar con el contacto visual, aunque otros manifiesten que para no perder la concentración mejor mirar sin fijar la vista en alguien específico.</p>
18.	<p>¿Qué lecciones conductuales le daría usted a un orador para que realice durante el</p>	<p>“Respirar, la técnica de mirar al vacío si es que es mucha gente, compenetrarse tratar de cortar el hielo es muy importante”</p>	<p>“Hay varias estrategias, por ejemplo el uso de la voz, el uso de la voz es muy importante en cualquier escenario porque genera no solo expectación sino dinámicas en la interacción, Los discursos no pueden ser planos y hay que saber cuándo generar</p>	<p>“Yo pienso que hacer un plan antes, como una programación y una vez hecha esa programación desarrollarla de manera rítmica y luego si es algo muy importante para hacer, hacerla como si estuviera ya ante el público, ejercitarse, o sea</p>	<p>Las recomendaciones son muy interesantes ya que se puede ver que es un factor común entre los expertos oradores estrategias de expresión corporal, desplazamiento en el escenario, tonalidad de voz adecuada,</p>

	discurso y logre tener éxito?		expectación, cuando generar silencios de impacto cuando recalcar cosas a través del aumento del tono de la voz o la repetición de elementos. Segundo, la expresión corporal, la estrategia está en la estructura y el desarrollo del uso de las manos, los gestos faciales, la movilidad sin que sea cansona o que genere distracción en el auditorio”	practicar”	técnicas para romper el hielo creando empatía, y por supuesto antes del discurso la preparación, el ensayo, la practica como si fuese el discurso en vivo.
	19. Frente a la presentación personal , ¿Cuáles cree que son los aspectos que un orador debe tener en cuenta?	“La presentación es importantísima o sea la pulcritud, limpieza, muy buen aspecto por ejemplo a las clases ojalá fuera uno recién bañado, oliendo bien, es importante, la informalidad hace perder la credibilidad ante el público”.	He compartido escenario y eh estado en algunos eventos con abogados con especialización con postgrados, como es habitual acuden con traje y bien vestidos y también he concurrido con otros profesionales que teniendo la misma preparación y toda una experticia académica se presentan en jean, botas, el cabello largo, camisa por fuera, y el discurso genera igual o incluso más impacto que el tradicional saco y corbata”. En conclusión es importante la imagen pero es subjetivo a demás no influye en el	“Es relativa, porque puede haber una persona muy conocedora de un tema, muy capaz de exponer, bien agradable para escuchar y que no se vista muy bien, eso es relativo, el vestuario es importante pero eso depende de la manera de mirar las cosas de cada persona o de cada expositor, eso depende de cada cual”.	La subjetividad de cada orador, y lo relativo del pensamiento crítico genera que cada uno venda su imagen como desea, no obstante la limpieza, el buen olor son importantes, y aunque el traje y la corbata no son los que saben el tema a sustentar, es bueno mostrar una imagen acorde al tipo de discurso, a la personalidad del orador.

			conocimiento como tal del orador, cada quien mira como vende su imagen.		
	20. ¿Qué recomendaciones de preparación y conocimiento le daría usted a un orador que quiere vencer el miedo a hablar en público?	“El tema hay que prepararlo, si prepara bien usted desmenuza el tema, desglosa parte por parte de forma detallada, sin asumir que la gente ya sabe el tema, sino que explique todo, dividiéndolo en fases”.	“Siempre hay que acudir a la fuente, ay que verificar que las fuentes sean confiables, el discurso debe tener unos elementos claros, debe tener un comienzo” asimismo debe tener un desarrollo organizado y un cierre acorde, y por supuesto tener en cuenta el tiempo para ser lo más asertivo posible.	“Yo creo que una de las cosas con las cuales se vence el miedo es con el conocimiento, o sea, siempre que se vaya a hacer una exposición, lo más importante es conocer de manera eficaz, clara el tema que voy a desarrollar, entender que yo estoy haciendo algo ante alguien que es igual a mí, puede que tengan más conocimiento pero tengo que mirar eso es desde el punto de vista que estoy dirigiéndome a personas y yo soy persona entonces estamos ante iguales, hay que concientizarse ante ese pedacito”.	Nuevamente es muy enfático el manejo del tema, el estudio y la capacitación, algo muy importante es la importancia de verificar la fuente de la información que se va a sustentar, ser organizados para presentar el tema y no dar paso a la improvisación, desmenuza el tema de forma clara y asequible.
	21. ¿Cuáles son los elementos que definitivamente un orador no debería decir ni tener en cuenta	“No debe menospreciar al público, si usted humilla en su discurso a una persona, todos captan la humillación, el rechazo y causa en los demás un ambiente negativo. No estoy de acuerdo con las personas que se burlan	“Ignorar el público, por ejemplo hay oradores que siempre tienen la estrategia de mirar a un punto fijo al final del auditorio así no se hace contacto con nadie, También en el sentido de ignorar, quien compone su auditorio, es decir, saber a quién me estoy dirigiendo, en	“Yo creo que una de las cosas que no se deben tener en cuenta es el temor a errar, el temor a cometer errores, porque de los errores es que se aprende más y si cometo algún error haciendo una exposición, lo que eso me va a ayudar a mi es muy grande, para	Este aspecto es muy importante para el orador, debido a que si incurre en alguna de estas prácticas su discurso será nocivo para la población, no humillar ni burlarse del público, ser prepotente por el nivel de conocimiento,

	para su discurso ?	porque otra persona no sabe o sea si usted sabe o no sabe es independiente. Aquellas personas que usan morbo, grosería en su discurso, a vez personas que usan chistes flojos en morbosidad y todo eso o en menospreciar a la otra persona corta de una vez el impacto que pueda tener en los demás es eso básicamente”.	qué contexto me estoy dirigiendo porque me genera otros errores, por ejemplo hacer comentarios de cualquier índole sexista, feminista, machista, o de cualquier naturaleza, Otro recurso, el acudir por ejemplo a desordenes esquemáticos es una cosa que a veces a compleja el discurso: presentare estos puntos uno, dos, tres, cuatro; voy en el dos pero adelantaré un poco del cuatro y luego volveremos al tres. Eso no se debe hacer eso es desorden en el discurso”.	mi va a ser una enseñanza y así voy a mejorar”.	ignorar al público y no hacer contacto visual con ellos, ignorar el tipo de público que es y darlos con comentarios contrarios a su ideología. Algo interesante mencionado por un orador es no tener en cuenta el miedo a pesar de que exista, estar tranquilo aun de equivocarse porque es de humanos y eso sirve para mejorar. Tener estrategias de afrontamiento, tolerancia a la frustración e inteligencia emocional.
--	--------------------	--	--	---	--

### Grupo C (Políticos).

Categorías	Preguntas	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Análisis
Herramientas psicológicas para hablar en público	1. Cuando se entera que debe enfrentarse a un público para pronunciar un discurso	“Me da expectativa, digamos que se empieza a pensar en la posibilidad de cuales temas se van a manejar, se empieza analizar a cual público se va a dirigir uno	“Siente uno un pánico escénico, pero si usted está preparado, si tiene conocimiento del tema, empiezan a fluir las ideas	“La adrenalina del momento de saber que usted se va a enfrentar a un público, a un grupo de personas que va a tener que exponer ciertos criterios y al mismo tiempo defender el punto de vista con el que usted está acorde”.	En este caso los oradores políticos manifiestan que se genera expectativa, en algunas ocasiones pánico escénico que desaparece paulatinamente en el desarrollo del discurso y asimismo adrenalina que

	, ¿Cómo se siente?				libera el cuerpo preparándose para un estímulo, y esa adrenalina genera motivación.
	2. En el momento en que ha experimentado el temor de hablar en público, ¿Qué estrategias ha utilizado para enfrentar esa situación?	“Lo que pasa es que a veces el temor puede estar fundado en el no conocimiento o el manejo del tema que se vaya a desarrollar entonces, generalmente la estrategia fundamental es conocer sobre qué temas vamos a hablar cuando se va a una reunión o a un foro, cuando se uno a enfrentar a determinado grupo”.	“Mirar hacia un punto fijo, no mirar tanto al público, porque si usted mira al público y ve algunas expresiones de molestia, usted puede perder el ritmo de su oratoria, eso es algo importante. Lo otro yo creo que es la experiencia, el trabajo se viene dando y uno va fortaleciéndose todos los días en conocimiento para poder expresarse en público”.	“En primera instancia es no mirar las reacciones de las caras de las personas y la segunda que siempre me ha funcionado ha sido tener un lapicero o un marcador en la mano, canalizar todo ese nerviosismo hacia un objeto, entonces siempre que salimos a dar un discurso a dar una oratoria lo primero que yo recomendaría es llevar un lapicero o un marcador en la mano”.	Hay diferentes posturas en cuanto al contacto visual en este caso algunos prefieren evitar las caras de algunos opositores políticos y su mirada la ponen en otro punto, comprender que el dominio del tema genera confianza y permite que haya tranquilidad para enfrentar el discurso, canalizar los niveles de ansiedad sobre un objeto para adoptar seguridad.
	3. ¿Qué habilidades cree que tiene para hablar en público?	“Creo que soy tranquilo, analizo mucho, hay un conocimiento en el espacio que yo manejo que es la administración pública que me permite abordar escenarios o problemáticas de diferentes sectores también una habilidad tiene que ver con que tengo una seguridad sobre los procesos de	“Hablar duro, no utilizar las muletillas, conocimiento del tema y yo creo que tenemos que leer mucho, yo creo que la lectura es lo más importante en los temas porque ahí le da a uno las expresiones necesarias para poder usted comunicarse al público. La vocalización para que el auditorio le comprenda lo que usted está	“Saber interpretar las reacciones de las personas, cuando se está en una oratoria usted empieza a mirar las reacciones de la gente, cuando las reacciones de la gente en especial lo que es fruncir el ceño te ayuda a identificar si la persona está de acuerdo contigo o no y eso es lo que uno debe utilizar a favor cuando se está haciendo un proceso de oratoria. Jugar con los tonos	La potencialización de estrategias personales hace grandes oradores, la tranquilidad facta intrínseco del tipo de personalidad, el conocimiento y el estudio, la capacitación en temas específicos, buen manejo del tono de la voz, la vocalización, la lectura, la investigación, saber interpretar el lenguaje corporal de



		oratoria, tal vez es para mí como un escenario natural”.	queriendo decir, expresar.”.	de voz, cuando juegas con los tonos de voz demarcas autoridad dentro del auditorio”	público para saber que estrategias emplear en caso de pérdida de la atención o el interés. Sn algunas de las estrategias manifestadas por los oradores como factores influyentes en sus ejercicios de oratoria.
	4. ¿Cuáles herramientas sabe usted que ha mejorado su destreza para hablar en público?	“Leer bastante, estar en grupos donde haya mucha controversia eso ayuda bastante a ser como creativo a la hora de hablar, tener posibilidades de respuestas. Saber las necesidades en determinado momento del público y sobre todo ser muy propositivo y positivo en lo que se habla”.	“Yo creo que una importante es la autocorrección uno sabe cuándo se expresa a un público cuáles son sus fortalezas, cuáles son sus debilidades”.	“En el colegio, un profesor llegó con una bolsa negra y dentro de la bolsa varios papelitos, recuerdo que la evaluación fue muy simple, pase a delante saque un papelito y hábleme 5 minutos de ese tema, nos ayudó no solo a ir perdiendo el miedo a hablar de un tema que no conocíamos en el momento, sino también no se enseñó a pensar rápido y también a improvisar en el momento”.	Definitivamente la lectura es una práctica que no puede faltar en un orador que quiere hacer un buen trabajo, conocer de diferentes temas, de las necesidades de la gente en sus diferentes entornos, eso hace que el orador pueda hacer un ejercicio de autocorrección cuando debe mejorar en su discurso al público y entrenar la habilidad, la destreza de pensar rápido y crear ideas inmediatas para reinventarse en el escenario de acuerdo a la necesidad que se presente.
Resultados experienciales	5. Las herramientas que Usted posee	“La experiencia es fundamental, Entonces la seguridad, el conocimiento y la experiencia dan también	“Primero que todo es la experiencia, es una ventaja y lo digo ahora con el tiempo de concejal, pero lo importante es	El autoconocimiento, reconocer las habilidades y destrezas que se poseen, “adquirir un estilo al	Los oradores reconocen sus habilidades como puntos fuertes que les ayudan a ser mejores en cada presentación. La

	para enfrentarse a un público, ¿Cómo le dan ventaja sobre otros oradores que no las tienen?	tranquilidad y eso permite pensar mucho más”.	tener el conocimiento y el trabajo realizado para poder dar a conocer sus temas que está trabajando”.	momento de hablar, ese estilo es lo que nos lleva a convencer sobre la otra persona, la habilidad de saber interpretar ese lenguaje corporal de la otra persona”.	experticia, la tranquilidad, tener un estilo propio, la autenticidad, la dedicación a la lectura y al estudio, ser un buen observador de las actitudes y comportamientos del público.
	6. ¿Cómo se siente usted en el momento en que está pronunciando un discurso?	“Concentrado, me siento bastante concentrado. Cuando hablo, pienso que lo que estoy hablando es una posibilidad que se puede cumplir, lo que estoy diciendo son cosas que son reales y son fundamentadas en alguna base científica, en algún conocimiento una experiencia en ese tema”.	El orador manifiesta: “Eso es también de acuerdo a los diferentes gremios o personas a las que se va a dirigir uno” dice que hay diferentes tipos de público, y de acuerdo a ese factor, sumado al dominio del tema entonces la sensación es relativamente satisfactoria.	Según el autor: “podría ser un sentimiento muy marcado a cerca del liderazgo porque sin importar en cuál de los ambientes usted lo esté haciendo, si está ahí, es porque ellos ven en usted un líder” eso depende también del escenario y la gente a la que se vaya a dirigir, pero es un sentimiento de emoción por el trabajo que se está desarrollando.	Algo que se puede definir es que el orador que lo es por pasión, su sensación en el escenario siempre va a ser de agrado, de tranquilidad, no obstante la concentración, la responsabilidad por hacer un trabajo digno, no solo hablar por hablar sino transmitir un mensaje que impacte, eso se logra cuando el orador se siente apasionado por lo que hace.
	7. ¿Qué sensación le deja la presentación de su discurso una vez se baja del escenario?	“No siempre es la misma, a veces uno siente que hubo mejor percepción y mejor respuesta de las personas, a veces no lo siente tanto, eso puede variar depende en el ejercicio de nuestra profesión, entonces no	“Bueno, una de las sensaciones es si las personas estuvieron atentas al tema, si no se desviaron en la atención, porque si se desviaron usted sale frustrado porque su tema no se dio a conocer, no utilizo las herramientas necesarias para	“Pueden ser variados, me refiero más que todo en un contexto político se vive ese sube y baja de emociones si el discurso que usted da es un discurso acertado, que convence tal como usted lo buscaba en ese momento, pues la sensación es de euforia la sensación es de felicidad,	En un contexto político la emocionalidad en los discursos quizá es más variable por el público, la sensaciones no siempre son las mismas, porque en esta ocasión aunque el discurso sea muy bueno, el agrado o desagrado del

		siempre el discurso que uno quiere que se haga, se termina como uno quiera, a veces uno siente que la respuesta no es la mejor y sin embargo en este ejercicio es normal porque entendemos que eso pueda pasar”.	poder llegarle a ese público. Entonces, yo creo que lo importante es que si el público salió satisfecho, estuvo atento y hubo algunos aplausos hacia la persona que está dando su discurso. Pero si la persona desvía su atención entonces uno debe mirar y corregir que fue lo que paso”.	pero por el contrario si es un debate en el que no logras convencer, en el que las cosas no salen como tú las estabas pensando siempre va a generar un sentimiento de frustración de pesadez sobre la persona, todo depende del contexto y del resultado que usted esperaba obtener en él”.	público por el político hace la diferencia y puede hacer que la sensación al final no sea positiva, no obstante la carga emocional también es satisfactoria en un público afín, ya que el resultado será una alto grado de persuasión y de impacto político social.
8. Cuéntenos por favor si después de enfrentarse a un público, ¿ha recibido comentarios sobre el impacto que su discurso género?	“Si, generalmente cuando se aborda un tema de problemática social o se apunta a soluciones de algunos problemas concretos, la gente se lo expresa a uno. La capacidad que tenga uno para llegar a las personas que se les está hablando es muy importante, por eso le decía que saber si uno se va a expresar con profesionales o con personas que están dedicados a los oficios varios o las personas que están en el sector rural o personas que	“Si, si claro, eso se vive en las personas que se le acercan a uno después del discurso y le dicen: “muy bien, muy interesante su tema” también uno ve los discursos o las opiniones que decimos nosotros de corrillo, pero también uno tiene que mirar y aceptar las expresiones que hace la gente en los corrillos porque ahí también la gente expresa que fue lo que paso en realidad con su discurso que opiniones hay negativas y positivas”.	“Si lo he vivido, las opiniones de las personas siempre van a estar presentes a la orden del día, después de un discurso, uno termina un discurso hay los que se acercan, los que le dan la felicitación, los que le dicen que excelente y que vamos por el camino que es así como hay otros que por llamarlo de una manera no están alineados con esa línea del discurso son los que dicen este es el que tiene los intereses aparte, este tiene intereses escondidos, ya viene a robar y son cosas que se escuchan mucho en la parte política”.	Es muy común en la actualidad de los discursos en la política que la gente manifieste su afinidad o inconformidad con el orador y su disertación. Dentro de las manifestaciones de agrado están los aplausos antes durante y después de cada postura política, los abrazos y palabras de apoyo y agrado al candidato, por otro parte están los detractores que buscan crear el efecto contrario y restar credibilidad al orador y a su postura como discurso. Se convierte entonces en una variante a la que el orador debe prepararse para	

		están en la Universidad, la gente cuando se sienten emotivos le responden a uno positivamente”.			cualquier escenario que se presente y el resultado que obtenga.
9. ¿Cómo percibe usted que el público logra comprender su discurso ?	“Cuando hay una concentración del público que esta con uno porque hay muchos factores que dispersan porque el ejercicio nuestro no es un ejercicio donde se tenga una autoridad para controlar a la gente que deba estar en silencio lo que hacemos nosotros es captar la atención del público para que escuchen lo que se está diciendo. La gente tiene una emoción frente a uno, es positivo”. Tener la capacidad de crear un equilibrio entre un discurso técnico pero coloquial a la vez para crear un impacto mucho más eficaz.	“Cuando las personas están atentas, cuando levantan su mano para hacer preguntas y controvertir con el tema, eso es algo muy importante, la satisfacción que uno está llegando o transmitiendo el mensaje que uno lleva”.	“Saber entender el lenguaje corporal de las personas, si la personas se va hacia atrás y cruza los brazos, puede uno percibir que hay cierta resistencia hacia el mensaje que uno está comunicando, cosa contraria a que si la persona se inclina hacia adelante, tiene una actitud un poco más abierta, es mucho más receptiva,	El camino más rápido para descubrir que el público comprendió el discurso es con su propia expresión tanto facial como corporal, sus gestos, sus movimientos, además, ve la concentración de las personas, la forma en que interactúan e intervienen con preguntas, generando una sana controversia critica para buscar soluciones en contextos políticos sociales, que la forma de llegar al público sea con un lenguaje entendible claro, pero también que se vea la calidad de estudio y preparación del tema.	
10. ¿Cómo evidencian a usted,	“Por la caras, por los gestos, por las expresiones, a veces la cara lo	“Yo creo que hay que empezar y darle la seguridad y a confianza a la persona	“dicen por ahí: los aplausos son la gasolina del discurso. En la medida en que el	Es grado de motivación se puede medir de acuerdo a la forma de pensar y	

	que el público se siente motivado con el discurso que usted da?	dice todo entonces uno ve que la gente cuando lo mira a uno como con agrado, uno sabe que lo que está diciendo es bueno, a veces también percibe uno dentro del público caras que no son muy amigables entonces uno entiende que para esa persona lo que uno está diciendo no es positivo”.	saludando, por ejemplo si usted tiene también un chiste para llegar y romper el hielo para que la persona se sienta agradable, no estar usted por encima de las personas sino estar a nivel del grupo al que usted se está dirigiendo, eso es algo muy importante”	auditorio empieza a aplaudir uno sabe que va por buen camino, la segunda es interactuar con el grupo, eso también nos lleva a comprender qué nivel de aceptación tiene el grupo a lo que uno está diciendo o no en ese momento”.	sentir que se expresa en lo que dice y lo que hace respecto al discurso. El orador debe transmitir seguridad, certeza en lo que dice, para que el público se sienta persuadido e impulsado a participar activamente o indirectamente por el tema del discurso.
Factores que desencadenan la Glosfobia	11. ¿Según su percepción, cuando fracasa un discurso?	“Cuando no hay conectividad emocional, cuando no hay conocimiento de los temas, cuando no se es clara al expresar una idea y si la gente no tiene la idea clara de lo que uno está diciendo es muy complicado que entiendan, cuando no explica bien el objetivo de las cosas y sobre todo cuando uno no entiende cuales son las necesidades del público al que uno se está dirigiendo, entonces esos son temas que uno tiene en cuenta en estas situaciones”.	“Cuando no se tiene la seguridad necesaria, o el dominio del tema, si usted no tiene el dominio del tema, cualquier pregunta que usted le hagan y no sepa contestarla, ahí se le derramaba todo lo que preparo. También yo creo que uno salirse y decir no le puedo contestar en este momento pero más tarde o la próxima vez yo le traigo la respuesta necesaria”.	“Bueno, yo creo que hay dos indicadores de cuando fracasa un discurso y el primero es cuando nos dejamos ganar de la inseguridad y el segundo es cuando la persona llega a hablar del tema de la humildad, pero cuando baja del escenario cambia ese discurso de humildad y se vuelve una persona soberbia, ahí cae un discurso porque aunque uno no lo crea la gente y las masas perciben eso y ahí en la caída de la imagen el orador, se caen todos sus discursos”.	Un factor muy importante para el discurso político es la emocionalidad, al igual que la claridad del tema, la claridad de los objetivos, si no se tiene en cuenta ese proceso entonces el discurso será insuficiente y por ende una pérdida de tiempo, la inseguridad, la baja autoestima, la no coherencia entre lo que se dice y lo que se hace.

	<p>12. ¿Cuáles cree usted que son las causas para que un orador fracase pronunciando un discurso?</p>	<p>“No haberse preparado, no conocer a quien va a dirigirse, no ser claro en el discurso, ser muy técnico, ser poco emocional, no expresar nada en el discurso ser plano emocionalmente, no ser creativo, eso también es fundamental”.</p>	<p>“No ser acorde al grupo que se está presentando. No estar preparado temáticamente para responder a las diferentes preguntas que puedan surgir” no estar preparado para la gente que a veces va a sabotear el discurso porque no tiene afinidad con el candidato.</p>	<p>La falta de motivación, “grandes oradores como Antony Robbins, Juan Diego Gómez, ellos tienen en común algo y es que usted siempre los ve en ese momento saltado, gritando, porque buscan hacer explotar toda esa energía, toda esa motivación” falta de compromiso y pasión por el discurso.</p>	<p>El desconocimiento de elementos importantes como el público, el tema y su propia estrategia creativa para llegar con su discurso, son indicadores de fracaso, además, no tener responsabilidad y compromiso por lo que se hace, no tener la energía suficiente para transmitir y motivar al público. No estar preparado temáticamente para responder a las preguntas del público.</p>
	<p>13. ¿Cuáles cree usted que son las razones por las que las personas pueden experimentar miedo a hablar en público?</p>	<p>“Pensaría que eso puede ser de nacimiento, puede ser algo psicológico, puede ser algo heredado, hay personas que son muy tímidas, hay personas que son muy inteligentes pero no son capaces de expresar las cosas y eso les da miedo, el desconocimiento del tema generalmente también es un promotor del miedo”.</p>	<p>“La primera yo creo que es la falta de experiencia” no tener quizá un liderazgo definido en el que se tenga la capacidad de expresar las ideas, eso es falta de seguridad y por ahí puede pasar el miedo a hablar en público.</p>	<p>Según el orador, factores como traumas de la infancia, experiencias negativas anteriores o cercanas, la falta de experiencias positivas en el ejercicio práctico de hablar en público,</p>	<p>Experimentar miedo a hablar en público es gracias al desencadenamiento de episodios que marcaron el pasado lejano y cercano, conductas castradas en la infancia generan un mecanismo de defensa con el que la persona prefiere tener conductas de evitación al estímulo, experiencias negativas que reforzaron el pensamiento de incapacidad, niveles de autoestima baja,</p>

					rasgos de personalidad introvertida y por último la falta de conocimiento argumentativo de temas circundantes al expuesto.
	14. ¿Qué experiencia negativa ha vivido, que lo haya hecho pensar no volver a dar un discurso?	El orador refiere no recordar algún momento en el escenario muy negativo, sin embargo reconoce que hay factores que pueden inferir en que se dé un mal discurso y llegue a frustrar, por ejemplo: “tener un discurso para más de mil personas y el sonido era para cien, o el escenario no era correcto porque la gente estaba incomoda o el clima no se prestaba, ahí hay una serie de factores técnicos e inclusive naturales que pueden dar al traste con el discurso” eso hace que no se quiera volver a pasar por esa situación.	“Esas experiencias, empieza uno a vivirlas desde que está en la parte académica y luego en la parte pública. Esas experiencias, empieza uno a vivirlas desde que está en la parte académica y luego en la parte pública” un hombre que escuchaba y tenía conocimiento del tema arrojó una pregunta que bloqueó y el orador no pudo responderla, viéndose mal parado ante el público. No obstante fue un motivo para estudiar y prepararse para no volver a pasar por ahí.	“Hay una que si me dio como duro y fue un día que llegue a hacer una exposición y llegue tomado, no tenía mayor conocimiento del tema, me estaba defendiendo y todo pero me hicieron una pregunta que me dejó quieto, por más que traté de hacer el confunde y reinaras cuando el profesor hizo la pregunta me dejó ahí en blanco, esa experiencia negativa que tengo en este momento”.	La experiencia puede ser tanto en la infancia como ya en el ejercicio propio del trabajo como políticos, sin embargo es de rescatar que a pesar de existen momentos en que no salen las cosas como se esperan, en vez desistir de la práctica oratoria, se convierte en una motivación extrínseca para mejorar y evolucionar en los procesos que sea necesario pero no detenerse.
	15. ¿En qué minutos antes de	“Como dice un futbolista, hay un nervio pequeñito pero no es un nervio de miedo, sino	“Respirar profundo, confiar en que yo tengo conocimiento del tema, yo tengo la experiencia	“En nada, yo creo que esos dos o tres minutos antes del discurso son para poner la mente en blanco y respirar	Los minutos antes de entrar al escenario son clave para saber si el discurso será exitoso o no, de

	salir al escenario a pronunciar un discurso?	de expectativa por pasar y estar ahí, generalmente hago como un prospectiva general de lo que voy a tratar y así ingreso a cualquier escenario, entonces de acuerdo al discurso a dar uno trata de visualizar a dónde quiere llegar”.	necesaria, si uno no controla los nervios se le va a olvidar todo lo que usted ha preparado”.	profundo y salir, si usted se pone a pensar las cosas ya pierde el año, si usted se pone a pensar en que me va a salir a mal o me va a salir bien ya ahí inmediatamente perdió el año. Hay un psicólogo que habla de la regla de los tres segundos dice que usted tiene tres segundos para pensar y empezar a hacer las cosas”.	acuerdo a la capacidad que tenga el orador de enfrentar el nivel de ansiedad que normalmente aumenta en ese momento. Estrategias como la respiración, la detección de pensamiento, la reestructuración cognitiva, para algunos, para otros la habilidad de tranquilizarse y poner la mente en blanco. En otros casos, las ganas de salir ya al escenario son las que se apoderan del orador y automáticamente inicia su disertación el temor desaparece y la confianza toma el control.
16. ¿Cómo nota usted que un orador tiene miedo realizando su presentación?		“Se equivocan mucho, hablan pasito, no se entiende lo que hablan, revisan mucho los apuntes, están pegados al medio técnico que están utilizando es inseguro en las preguntas, le tiene miedo a las preguntas, entonces hay muchas maneras de identificar el miedo en un orador”.	“Hay unos oradores que empieza a moverse mucho, van de un lado para el otro, se sube, se baja, o a veces tienen algo en la mano y son muy inquietos con el lapicero, no sabe qué hacer con el lapicero, de pronto uno también hay veces que los nervios le afectan y hasta las manos le tiemblan, pero si la persona no está preparada se nota	“Un indicador de que el orador tiene miedo yo creo es el tono de la voz, una persona cuando no está segura no puede proyectar su voz hacia todo el auditorio, es una voz que se queda corta, que no es enérgica, entonces esa es la principal forma de identificar cuando un orador está nervioso en el discurso que está presentando”.	Las expresiones del miedo son muy comunes en las respuestas de los oradores aun cuando para unos exista cierta contraposición en ciertos factores específicos, ejemplo el movimiento en el escenario, para algunos está bien, para otros es indicador de que está nervioso. En cuanto a la igualdad de elementos están los ya comunes



			cuando empieza por su inseguridad en el discurso”.		temblores, tonos voz de disminuida, movimientos estereotipados, juego con objetos en las manos, perderse entre sus propios apuntes y las muletillas por el desconocimiento del tema.
Lecciones prácticas	17. ¿Le han recomendado alguna vez una estrategia a psicológica para sus discursos, que usted ahora pueda sugerirla a otra persona?	“Respirar profundo varias veces antes de entrar, me lo recomendaron, eso permite concentrarse para eliminar un poquito ese miedo al escenario, igualmente una cosa que me ayudó mucho cuando fui docente son los ejercicios de voz que son fundamentales, ejercicios de voz, terapia de lenguaje”	“Recuerdo a mi profesor de matemáticas, él nos hacía ejercicios para perder el miedo, con juegos por ejemplo: cabeza y cola, para definir los conceptos y así uno iba perdiendo los nervios”.	“Lo que a mí me ha funcionado y me sigue funcionando que yo recomendaría a las personas es: uno, tenga seguridad y dos, canalice toda esa inseguridad en un objeto, nosotros utilizamos un lapicero o un marcador en la mano, algunos utilizan una pelota anti estrés”.	Los oradores pueden de acuerdo a su experiencia y consejos que ha recibido, recomendar aspectos como la respiración, ejercicios prácticos en casa sobre definición de conceptos, canalizar la ansiedad con un objeto que le dé seguridad, ejemplo, un marcador en la mano o el apuntador de proyector, de igual forma, ejercicios de técnica vocal.
	18. ¿Qué lecciones conductuales le daría usted a un orador para que realice	“Uno debe saber manejar, esa realidad le da posibilidad de conectarse con la gente que está ahí, pero inicialmente es entrando y revisar que lo escuchen a uno bien, de entrada hay que	“Yo lo puedo asesorar en que se enfoque de acuerdo a su perfil para llegarle a la comunidad” algunos manejan todo el tema del emprendimiento tecnológico o una madre cabeza de familia que tiene un liderazgo y se	“Dos consejos conductuales, el primero, el manejo del escenario, es un poco fastidioso cuando usted va a ver un orador que se queda pegado al piso cuando el auditorio es suficientemente grande. Dos, aunque hay que	Recomendaciones importantes para los nuevos oradores, hacer un estudio previo del público al que se va a dirigir, el dominio del tema, conocer sus fortalezas y actuar de acuerdo a ellas, y en el escenario no quedarse

	durante el discurso y logre tener éxito?	concretar que la gente le ponga atención y cuando usted vea eso entonces debe desarrollar un tema para no cansarlos, no ser tan extenso, tratar de ser innovador, creativo y no aburrido, eso es fundamental y hablarles claro y preciso el mensaje que usted quiere transmitir en el discurso”.	puede enfocar en algo que pueda aportarle a la comunidad o los que se presentan como representantes del deporte, entonces de acuerdo a su enfoque así debe comportarse”.	mover las manos para gesticular todo el tema de expresión, moverlas excesivamente también distrae”.	pegado en un punto sino moverse de acuerdo al lugar y la expresión corporal que debe ser fundamental en la buena comunicación.
	19. Frente a la presentación personal , ¿Cuáles cree que son los aspectos que un orador debe tener en cuenta?	“Bueno si yo estoy en un foro por ejemplo de abogados en cualquier lado tengo que estar de corbata porque ese es el vestuario de los abogados, si estoy en política es un vestuario, digamos, que se refleje la energía del político, la actividad del político, o si uno está en un salón de clase pues uno estará acorde al lugar, pero tener en cuenta el peinado, el estar bien afeitado, el que la gente lo vea a usted muy limpio es fundamental porque eso refleja la clase	“Eso juega un papel muy importante, uno aprecia cómo va vestida esa persona” sin embargo el orador expresa: “Para mí no es tan importante el cómo va vestida la persona, lo importante es cómo se va a proyectar y como le va ayudar al público. Nosotros estigmatizamos la gente y si no va bien vestida no es la persona idónea, adecuada para dar ciertas conferencias”.	“Alfredo Roldan el codirector de la red Nacional de Parques Tecnológicos, es una persona que usted la ve llegar y nunca trae corbata, es un señor de camisa por fuera una persona que es Hippie aun así cuando él llega a un ministerio lo tratan como si fuera un doctor y muchas veces usted se sorprende cuando está en una conferencia con él”.	Muy seguramente todos afirman que de acuerdo a como se viste se puede ver qué clase de persona y que tan confiable puede ser, ese sería un concepto de estereotipo o de estigmatización puesto que como ya se ha sustentado en la experiencia de algunos, el conocimiento, la preparación y la elocuencia con la que pueda asumir un discurso, no obstante, la impresión o impacto visual que genera una buena vestimenta, una imagen vale más que mil palabras y es bueno que el

		de persona que uno puede ser”.			orador tenga en cuenta guardar una imagen que es pública.
	20. ¿Qué recomendaciones de preparación y conocimiento le daría usted a un orador que quiere vencer el miedo a hablar en público?	“El estudio de las cosas, la experiencia también va dando conocimientos nuevos pero yo creo que la experiencia y enfrentarse a las personas termina uno venciendo ese miedo”.	“Primero que todo es confiar en sí mismo, las capacidades que tiene, la seguridad es una de las partes más importantes”.	“El tema de la seguridad y la confianza, el tema del comportamiento de las personas porque es en últimas ese comportamiento, saber interpretar las masas lo que nos da el éxito en un discurso”.	La preparación viene ubicándose como el primer factor a tener en cuenta, el estudio, la capacitación en el tema que se vaya a tratar, la seguridad y la confianza como persona y como orador, saber interpretar al público y adaptarse a los cambios que sean necesarios para llegar a la gente.
	21. ¿Cuáles son los elementos que definitivamente un orador no debería decir ni tener en cuenta para su discurso?	“Yo creo que uno no puede ser prepotente, principalmente, uno no puede ser arrogante en un escenario hay que dirigirse con las palabras de acuerdo a la población que uno enfrenta”. Ser muy técnico en el lenguaje, y no ser emocional.	Es muy subjetivo, depende al público, porque: “hay gente que no le gusta el chiste, como también hay jóvenes que les gusta el chiste, romper el hielo, hay otra gente que le gusta la participación, a otros son temas donde la persona es más tímida que no le gusta participar” no debe dejarse ganar del miedo.	“Mostrarse con máscaras, a que me refiero, he visto personas en la política se suben a la escenario y le dan un discurso muy bonito a cerca de la humildad pero una vez dejan la última grada del escenario se convierten en otra persona”.	Definitivamente una actitud arrogante y prepotente no debe existir en un orador y mucho menos aparentar ser humilde en el escenario pero bajarse de allí y convertirse en otra persona, eso genera la pérdida de la autoridad como disertador. No debe dejarse ganar por los nervios y llegar a ser imprudente ante el público, es necesario conocerlo para saber que técnicas de romper el hielo puede usar, chistes o no.

## Grupos Focales

En este apartado se realiza la presentación de los resultados obtenidos en los grupos focales de contraste, es decir, por cada grupo poblacional entrevistado y relacionado anteriormente, Pastores, Docentes Universitarios y Políticos, se desarrolló un grupo focal con las personas que son tocadas de forma directa con el ejercicio oratorio de los expertos.

Es así como para contrastar la información con los Pastores se entrevistó en grupo focal a 6 participantes feligreses de Iglesias Cristianas, asimismo para contrastar la información obtenida de los Docentes Universitarios se invitó a participar a 6 estudiantes de diferentes carreras Universitarias en el segundo grupo focal y por último, el tercer grupo fue desarrollado con personas mayores de edad que ejercen libremente su derecho al voto y quienes son afines a partidos políticos y a candidatos, ellos dieron su punto de vista con el fin de contrastar la información recabada de los Políticos entrevistados.

Dicho esto, a continuación se evidencia lo dicho por los grupos focales y su respectivo análisis.

### Contraste N°1 (Feligreses).

<b>Investigación:</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.	
<b>Nombres:</b>		<b>Cargos:</b>
1	Yury Castellanos Velasco	Comerciante independiente
2	Luis Fernando Valencia Ruiz	Estudiante
3	Bernabé Martínez Hernández	Estudiante
4	Alcides José Pérez	Estudiante

5	Jeisson Steven Güette Morales		Emprendedor - Estudiante				
6	Santiago Mujica		Estudiante				
<b>Ciudad:</b> Pamplona Colombia			<b>Tipo de reunión:</b> Grupo focal				
<b>Fecha:</b> 22 de mayo de 2019			<b>Hora:</b> 7:00 pm				
<b>Categorías y preguntas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>Análisis</b>
<b>Herramientas psicológicas para hablar en público.</b>  ¿Cuáles estrategias cree usted que usa el orador para mejorar su discurso?	“Hay que pensar en el tacto, depende del lugar, de cómo este la gente porque a veces la percepción de las personas no es la misma, entonces el tema de dinámicas para dar a entender el tema o ejemplos que hagan que el tema sea un poco más entendible”.	“De acuerdo a lo que he visto, la facilidad que tienen para dar ejemplos , digamos que con los ejemplos se puede dar a entender más a fondo lo que se quiere decir”.	“No confiarse tanto de pronto en el conocimiento o la experiencia que tiene sino que cada vez que va a dar un discurso se prepara bien para no dar paso a la improvisación”.	“La seguridad es importante a la hora del discurso, si no hay seguridad no va a haber esa asertividad. La preparación del tema es fundamental, cuando sabe de lo que va a hablar hay esa confianza. La experiencia o trayectoria”.	“La preparación, sobre todo la preparación previa antes de la presentación del discurso y obviamente una investigación del tema. Otra estrategia sería el hecho de apelar a historias que de cierta manera ilustren el tema que él está queriendo expresar”	“La parte cómica, hace que a uno le llegue el mensaje y dentro de su parte cómica, su parte risible, pues va metiendo el mensaje, va diciendo las cosas” luego entiende que aunque se rio aprendió el tema que necesitaba. Otra cosa pues sería la manera en que se expresa, como sube de voz, como baja de voz”.	Cada participante desde su propia perspectiva analiza la manera en que es más efectivo que un orador, en este caso los pastores, puedan hacer un mejor trabajo. Deben tener tacto o percepción clara de su público, la capacidad de dar ejemplos reales, cotidianos, experiencias vividas, y no confiarse tanto en la experiencia que aunque es buena puede fallar si no hay una debida preparación del tema a exponer. También el orador debe tener seguridad en lo que dice, gracias a una vasta preparación previa, y por supuesto la capacidad de generar empatía a través de recursos como el humor mesurado y controlado. Por ultimo mencionan que el tono voz, su intención, volumen y variaciones hacen un discurso más impactante.
¿Qué estrategias cree usted	“Yo creo que la convicción	“La confianza y estoy	“Confianza en sí mismo es	“Ser auténtico , una de	“Previa preparación del	“Tomar las cosas con la	El miedo es el factor que impide que las personas

<p>que son necesarias para que un orador evite el miedo a hablar en público?</p>	<p>n en sí mismo, en que es capaz de lo que va a hacer, que respire, que se tranquilice, que tenga como esa convicción de lo que va a hacer”.</p>	<p>de acuerdo con eso, pero si no se tiene confianza se puede recurrir a buscar algo que hay en el medio para crear esa confianza y poder desenvolverse de una manera natural y que pueda llegar el mensaje a todos”</p>	<p>lo más importante a la hora de enfrentarse a un público, manejo del tema para así poder presentar se ante el público, exponer el discurso de una manera confiada y correcta, que el público entienda y le agrade”</p>	<p>las principales estrategias para vencer el miedo, naturalidad, hablar como nosotros hablamos, Utilizar palabras y oraciones que se puedan entender” no ser tan técnico y estar bien preparado para las preguntas que puedan surgir.</p>	<p>tema, o sea una preparación profunda, la principal estrategia que yo considero es la experiencia, la práctica, Otra cosa es saber usar el lenguaje corporal” .</p>	<p>mejor calma posible, Otra cosa es tratar de pensar en que eso no me va a matar, no me va a comer, es algo normal y confiar en uno saber de qué lo que estudio eso va a decir y que el mensaje va a llegar”</p>	<p>ejerzan un buen ejercicio oratorio, sin embargo los participantes plantean algunas posturas que ellos ven de sus docentes y que aplican también personalmente. La seguridad en el tema, la preparación, la confianza en sí mismo, ejercicios de detección de pensamiento negativo y reestructuración cognitiva, para modificar las ideas de incapacidad.</p>
<p><b>Resultados experienciales de la presentación.</b>  ¿Qué necesita un orador para impactarlo a usted con su discurso?</p>	<p>“Para mí, que sea creativo, cuando ese orador, en este caso el pastor, es creativo y hace que lo que va a exponer se vea de otra manera, desde otra perspectiva eso a mí me sorprende muchísimo y</p>	<p>“El conocimiento, y que hable verdad, que se pueda desenvolver bien cuando está dando el tema”</p>	<p>“Para mí personalmente es esencial el inicio, los primeros 5 o 10 minutos de discurso y este caso del pastor lo que él dice, la manera en que lo dice y como empieza y la manera en que empieza a</p>	<p>“Para mí es importante la congruencia, porque hay muy buenos oradores, tiene un discurso excelente y tienen muchos seguidores, es, comparte pero cuando miramos un poco en detalle su vida, lo que dicen con</p>	<p>“La fluidez a la hora de hablar, o sea cuando un orador es fluido, es agradable. La autenticidad su estilo propio, es algo que no sé cómo definirlo pero es como su sello, su estilo, algo que uno dice</p>	<p>“Tiene que transmitir el mensaje, es decir, más que transmitir el mensaje debe sentirlo, si yo veo que alguien lo siente, pues inmediatamente lo expresa y a expresarlo pues yo voy a meterme</p>	<p>El impacto que puede generar un orador con su discurso tiene muchas variantes de acuerdo a lo mencionado por los entrevistados. Una de estas variantes es la capacidad de manejar el tema con amplitud y creatividad, que use estrategias prácticas y dinámicas para llegar al público. Por otra parte, llega a captar la atención del público cuando tiene un buen lenguaje corporal, cuando su lenguaje es fluido y tiene autenticidad, eso da seguridad que es otro factor</p>

	hace que mi atención se enfoque muchísimo en lo que está exponiendo, importante el tema de los matices, la modulación de la voz, porque yo soy demasiado crítica de eso”		desenvolverse para mí es importante para llamar la atención, cautivar la atención de los oyentes”	lo que hacen no va en esa misma ruta” entonces lo que impacta es la congruencia.	este tipo tiene algo diferente. la seguridad y la credulidad pero que me genere a mí, el buen uso del lenguaje corporal”	en el mensaje, en el cuento, en la reflexión en todo”	importante, la congruencia en el estilo de vida para transmitir un mensaje que el mismo orador vive fuera del escenario.
¿Cómo nota usted que el orador fue exitoso con su discurso?	“Yo pienso que cuando hay éxito en lo que dijo, hay personas que se le acercan, o la gente salió como muy alegre o contenta, salen comentando del tema, se van pasando, pasan días y siguen comentando del tema”.	“Cando hay comentarios tal vez positivos, que se entienden las cosas, que los hermanos en este caso están contentos, si genera un tipo de búsqueda, para que ellos puedan informarse más del tema, es exitoso cuando genera un cambio	“Cuando se hace buen uso del aprendizaje que se adquirió, en la conferencia o lo que expresó el orador, cuando se pone en práctica en la vida personal de lo que se oyó del orador”.	“Bueno, acá el éxito depende de Dios, cuando el pastor es recursivo y se preocupa porque la gente entienda el mensaje, con las expresiones de los rostros de las personas y los comentarios: ¡Aleluya! ¡Amén! Eso está generando un impacto, un éxito”.	En este caso el participante con ejemplos manifiesta que el éxito es cuando el público se mueve a realizar la tarea que el orador propone en su discurso basado en la persuasión, así se sabe si dio en el punto o no, si fue exitoso o no.	“Cuando muestra que su mensaje es claro, en que a uno le quede el mensaje claro, conciso y sea algo agradable hacia uno, muchas veces no lo es pero es necesario para la vida”.	Según la percepción de los participantes, el orador tiene éxito cuando definitivamente su mensaje, su discurso es suficientemente claro y entendible, si la gente sale comentando sobre el tema, pasan días y el impacto fue tal que la gente aun menciona sobre el discurso, cuando no escatima recursos para que su gente comprenda el mensaje y es tan persuasivo que el público es motivado a realizar ciertas acciones de acuerdo a lo enseñado por el orador.

		en la vida”.					
<p><b>Factores que desencadenan la Glosofobia</b></p> <p>¿Cómo descubre usted que el orador tiene miedo realizando la presentación de su discurso?</p>	<p>“Pienso que a veces es como balbucea n a mí me parece que esas cosas son las que demuestran que tienen miedo o como tics en las piernas o en las manos, cuando pierden el hilo de lo que están diciendo”</p>	<p>“Cuando tiemblan mucho, la voz le tiembla, la respiración es muy agitada, o cuando comienza a echar chistes flojos que solamente se ríen ellos, comenar a rascarse la cabeza o se les olvidan las cosas que estaban diciendo”.</p>	<p>“Bueno, muestras de nerviosismo o de miedo es cuando no se concretan ideas, en el discurso no se concretan ideas sino que siempre se dejan las ideas mochas entonces la mayoría del discurso es así”.</p>	<p>Cuando leen algún texto trastabilan, se equivocan constantemente, “entonces sus manos se movían e intentaban mirar pero agachaba la cabeza” cuando también se demora o sea las frases las corta mucho es decir no hay ese orden mentalmente está perdido”.</p>	<p>“El lenguaje corporal es lo que más se hace evidente cuando una persona está nerviosa, se evidencia por su voz, no mirar al público, tienen las manos en los bolsillos, Otro es, mover las manos sin congruencia, se les corta la respiración, el movimiento de los pies, caminan mucho de un lado a otro. También las muletillas y que se les olvida muchas veces el discurso”</p>	<p>“Se acelera al momento de hablar muchas veces ni se le entiende, otras veces se enreda para decir una palabra y sale diciendo otra, podría haber más pero sin embargo para mí esas dos”.</p>	<p>Las manifestaciones de miedo son demasiadas, los participantes las han notado de los oradores y las tienen muy claras, hacen una recopilación de ellas que se puede inferir como los niveles de ansiedad y angustian se manifiestan en el comportamiento y en las respuestas de tipo fisiológico.</p>
<p>¿Cuáles cree usted que son esas manifestaciones de miedo</p>	<p>“Yo pienso que las más evidentes</p>	<p>“Yo considero que el sudor y que al</p>	<p>“No concretar ideas, el temblor en las</p>	<p>“El movimiento de las manos de una</p>	<p>“No mirar al público sino mirar</p>	<p>“Que empiece a moverse mucho,</p>	<p>Se puede inferir que están establecidas de forma común las manifestaciones de miedo en un orador,</p>



que tiene un orador en su presentación ?	serían las muletillas y el balbuceo”	mismo tiempo este temblando, se le sienta la voz”	manos el temblor en las piernas también muchas veces y ponerse rojo”	forma descontrolada y cuando el discurso no tiene una continuidad”	hacia otros lados y la respiración, se le traba la respiración”.	que empiece a mirar fijamente a alguien”	de acuerdo a esto podrían ser las que han expresado los entrevistados, respuesta fisiológicas pensamientos de incapacidad y conductas evitativas.
<b>Lecciones prácticas</b>  ¿Qué elementos definitivamente no debería tener en cuenta un orador en su discurso?	“No deberían, decir tengo miedo” deben tener cuidado con la terminología cultural que varía.	“Que pongan ejemplo, sobre todo negativos y que vayan con nombre propio” en el caso de los pastores en un altar que no hablen de política, no ofender al público con palabras inadecuadas.	“Yo pienso que evitar volarse un payaso, a la hora de dictar un discurso, como exagerar en las partes graciosas, en los chistes”.	“Cuando hablamos de la parte cristiana no hay que hablar de política, hablar mal de las demás personas, el orador no debe hablar mucho de él, no se debería hablar en primera persona”.	“Frasas que hayan impactado o históricamente y negativamente al público al que él se está dirigiendo o por ejemplo: si yo estoy ante un público de personas que no apoyan la revolución y yo saco una frase de un revolucionario”	No debe llegar a “chocar con la gente” no hablar siempre de forma plana porque con la voz pueden aburrir al público. Hacer indirectas o hablar mal de alguien presente o ausente y que los demás sepan quién es.	Si bien hay recomendaciones de cómo puede tener éxito el orador, también hay elementos que no debería emplear y están muy claras en las respuestas de los participantes, no burlarse de nadie, no hablar mal de las personas, no tocar temas controversiales con temas que culturalmente no sean aceptadas, no chocar o pelear con las personas, no incurrir en un humor fastidioso que convierta al orador en un payaso cuando el discurso tiene elementos de respeto y seriedad, no hablar de política en un contexto religioso pues no existe mucha afinidad temática.
¿Qué le gusta a usted, en general, de un orador en el escenario?	“Me encanta que el orador a mí me deje pensando mucho en lo que expuso, la creatividad	“Su aspecto físico, su ropa, su calzado incluso su peinado eso va. Luego la forma en la que	“El conocimiento la forma en la que explica, la forma en la que se expresa, a cerca de	“Que se le sienta que haya preparado el tema, yo difiero un poco con el aspecto físico, Lo otro es	“Como inicia, qué sentido, por ejemplo si un orador inicia dando una frase,	Me gusta que tenga conocimiento, si lo tiene a uno lo deja impactado o además lo motiva a ser mejor,	No hay nada mejor para mejorar que la evaluación la realice justo a quien el orador se dirige, en este caso los mismos feligreses ven en sus líderes espirituales varios elementos que les causa agrado, por ejemplo: que el

	<p>ad, es important e que sea coherente con lo que está diciendo, que no vaya a inventar cosas, que el conocimiento sea muy asertivo y muy veraz, con los títulos que me engancharn tanto que ¡wow! Yo no lo entendía de esta manera o si yo lo hubiera sabido antes así hubiera evitado cosas, a mí me encanta eso que me haga salir de lo que estoy acostumbrada a escuchar”.</p>	<p>abarca el tema, como comienza , los diferentes métodos que tiene para llamar la atención, ” que maneje bien el tiempo, y que los ejemplos que dé sean caros para apoyar el discurso.</p>	<p>determinado tema, la fluidez que tiene y la manera o las estrategias que usa para comunicar para darse a entender, para que el público entienda lo que él quiere decir”.</p>	<p>que logre manejar la desconcentración del público para retomar su atención” .</p>	<p>una estadística, una historia y demás, ya partiendo de ahí me gusta, así el resto del discurso, la fluidez que tenga el orador, la voz que es una de las cosas que más me gusta analizar, también su presentación, su aspecto físico pro considero principalmente esos factores”.</p>	<p>porque uno dice: muy bien como habla, como se expresa, como dice las cosas, que sienta lo que está diciendo, que lo haya vivido, que lo comparta , además de esto los tonos de voz, si mantengo un solo tono de voz pues uno aburre, también el momento en que pueda lanzar algo risible”.</p>	<p>tema lo domine de forma profunda, que desde su lenguaje corporal hasta la forma clara de transmitirlo sea emotivo, apasionado, que sea creativo y que busque estrategias para enganchar al público, entre tantos factores que demuestran a un orador profesional.</p>
--	---	---	---	--	--	---	--

**Contraste N° 2 (Estudiantes).**

<b>Investigación:</b>		Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.					
<b>Nombres:</b>			<b>Cargos:</b>				
1	Diana Marcela Peña Albarracín		Estudiante de Psicología				
2	Mabel Isabeth Martínez Valencia		Estudiante de Lenguas Extranjeras				
3	Zulay Stephany Silva Cárdenas		Estudiante de Pedagogía Infantil				
4	Yorks Antony Mendoza Cachay		Est. Licenciatura en Lengua Castellana				
5	Yaritza Martínez Celis		Estudiante de Medicina Veterinaria				
6	Yamdry Martínez Celis		Estudiante de Comunicación Social				
<b>Ciudad:</b> Pamplona Colombia			<b>Tipo de reunión:</b> Grupo focal				
<b>Fecha:</b> 25 de mayo de 2019			<b>Hora:</b> 9:30 am				
<b>Categorías y preguntas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>Análisis</b>
<b>Herramientas psicológicas para hablar en público.</b>  ¿Cuáles estrategias cree usted que usa el orador para mejorar su discurso?	“Aparte de la preparación es tomar como referencia a alguien” tanto en citas como en ejemplos a seguir.	“Preparar muy bien la clase, preparar cada momento de la clase permite al profesor tener dominio sobre lo que está sucediendo”	“Indagar sobre el tema, usan autores, buscan sus teorías, indagan mucho sobre el tema y también dan su propia opinión sobre el tema”.	“Mis profesores se conceptualizan en cuanto a lo ontológico y lo epistemológico que se refiere al ser de una materia y al campo del conocimiento”.	“Suelen utilizar más palabras técnicas con el fin de que nosotros vayamos enriqueciéndonos con ese tipo de palabras para practicarlas más adelante, pero como tal, también el manejo del tema”.	“Un lenguaje entendible, porque de pronto no todos van a tener un léxico amplio entonces no todos van a entender debe tener un lenguaje básico o un lenguaje entendible”.	Uno de los componentes principales que debe tener un orador en la academia es el conocimiento amplio y profundo de los temas, sabiendo que es formador de profesionales debe manejar el campo del conocimiento con creces. Los estudiantes manifiestan efectivamente que la mejor estrategia es la preparación, y la pedagogía para transmitir el mensaje, siendo claro, entendible, y tener un pensamiento crítico.

¿Qué estrategias cree usted que son necesarias para que un orador evite el miedo a hablar en público?	“La respiración, entonces estamos muy nerviosos, estamos temblando, estamos sudando entonces respirar tratar de contar hasta diez, mantener ese pensamiento de que todo va a salir bien, de que yo preparé, yo estudié entonces la preparación me da seguridad, entonces sería una de las estrategias”.	Ese miedo muchas veces es infundado desde la niñez, muchos crecen con baja autoestima, la estrategia es realizar ejercicios prácticos, para perder ese pánico escénico, con el fin de tener experiencias positivas en el escenario.	“Para mí sería estudiar mucho el tema” la práctica, la repetición, el estudio profundo de lo que se va a sustentar, la búsqueda de autores que refuercen el tema y dar ejemplos o experiencias vivenciales personales.	“Primero que todo leer y hablar bien, leer mucho acerca de lo que vamos a hablar” practicar con alguien antes del momento en el escenario para que se hagan las debidas correcciones”.	“Manejar bien el tema con respecto a lo que están hablado, entonces creo que un buen manejo del tema y la confianza en sí mismo es esencial”.	“Es necesario que crea en sí mismo que tenga una buena autoestima, fuera de eso y creo que la expresión debe ir muy de la mano a los conocimientos de los temas que se puedan tener, creo que eso es como lo esencial”.	Se manifestaron varias cosas muy interesantes a la hora de pensar en cómo vencer el miedo, entre ellas se refiere la forma en que un orador debe partir de una buena autoestima, una confianza ante el trabajo de investigación y estudio, seguridad en lo que sabe y puede aportar al público, la lectura es un factor que se resalta mucho, leer para conocer más, la practica como ejercicio de repetición incluso ante alguien de confianza que pueda dar de primera mano los posibles errores para corregir, se puede inferir técnicas terapéuticas como la desensibilización sistemática y la aproximación sucesiva, exposición en vivo y refuerzos positivos, modificación de pensamiento.
<b>Resultados experienciales de la presentación.</b> ¿Qué necesita un orador para impactarlo a usted con su discurso?	“Que hable a través de su experiencia, muchas veces nos sentimos identificados cuando el orador	“Para que un orador me impacte, manejo absoluto del tema, que se vea que se apropió, para ser	“Para mí, lo que me impacta es su tono de voz, yo pienso, estoy segura que no todo el mundo	Dinámico, creería yo que es la palabra adecuada, el dinamismo abarca muchos aspectos,	“La manera en que está familiarizado y esta apasionado por lo que está dando a entender, ese amor	“En mi caso personal debe tener una buena expresión corporal, como ya se mencionó que	La forma de impactar a un público es uno de los objetivos de un orador, sus receptores manifiestan que es importante el dominio del tema pero aunque sepa demasiado, eso no lo es todo, debe fortalecer sus

	<p>dice a mí me paso tal cosa, que hable a través de su experiencia, muchas veces nos sentimos identificados cuando el orador dice a mí me paso tal cosa”.</p>	<p>ejemplo y haberlo llevado a cabo en su vida debe haberlo interiorizado, que esa persona transmita seguridad al público, hacer que la gente entienda que lo que él está diciendo es real”.</p>	<p>sirve para ser orador porque tienen un tono de voz feo, no se puede decir de otra manera, Lo segundo es que su cuerpo genere seguridad” un adecuado lenguaje no verbal.</p>	<p>abarca lo que es la prosodia, lo que es la proxémica, entonces el no estar estático en un solo punto ayuda mucho. Los cambios de voz, ahí va la prosodia, la modulación como cambios de tono de voz, la proxémica, que tan cerca podemos estar del público, si vamos a interactuar con ellos”</p>	<p>por lo que esta comento que en mi caso que es sobre medicina , llama mucho mi atención” .</p>	<p>sepa manejar el tema pero creo que el lenguaje corporal es un 70% del discurso, Entonces yo creo que lo esencial es la expresión corporal” .</p>	<p>habilidades comunicativas, habar a través de la experiencia vivida, la expresión vocal, en sus diferentes variaciones, asimismo la expresión corporal que compone según un participante, el 70% del discurso. También influye demasiado la pasión y el amor con que se expresa de acuerdo al tema que sustenta, y se utilizan términos interesantes como prosodia y proxémica, factores que deben estar interiorizados en el orador, la forma de hablar y de interactuar con su público.</p>
<p>¿Cómo nota usted que el orador fue exitoso con su discurso?</p>	<p>“Para mí el éxito de un orador seria que impacte” que tenga en cuenta el tiempo que no se extienda que hable lo necesario , que sepa dar el tema</p>	<p>“Cuando yo disfruto lo que él me está diciendo, y cuando él logra que yo interiorice, porque yo creo que eso es un don, hacer que lo</p>	<p>“Bueno para mí fue exitoso cuando explico todo lo que tenía, la distribución del tiempo es muy importante para mí es determin</p>	<p>“Cundo el público interacciona o se relaciona mucho con lo que él está hablando , en el sentido de que hacen preguntas, porque</p>	<p>“Cuando realmente se da a entender lo que está expresando, si realmente yo sé o entendí lo que me quiso dar, cuando nosotros como</p>	<p>“Para mí tuvo éxito si yo me sentí cómoda en su discurso, si yo entendí el tema que se dio a tratar, si me cautivo mientras</p>	<p>Los puntos de vista siempre serán variados y en algunos casos pueden diferir entre ellos, por ejemplo los aplausos para algunos son indicador de éxito, mientras que otros opinan que no es más que un formalismo y no un criterio de evaluación para considerar. Cautivar, persuadir</p>

	<p>por partes para dar suspenso y capte más la atención del público.</p>	<p>que yo estoy diciendo entre en la persona y haga un efecto, uno sabe cuándo un aplauso en sincero y cuando el público aprueba lo que tú dices hay un éxito”.</p>	<p>ante, que todo quede claro”.</p>	<p>se está prestando o atención a lo que se dice, eso es muy importante”.</p>	<p>estudiant es que salimos de clase y empezamos a hablar como que usted entendió el tema, no lo entendí, como en ese caso saber si todos entendimos o el tema o solo fue minorías”.</p>	<p>estuvo exponiendo su tema y si me deja como una enseñanza, cuando tiene al público cautivado y da a conocer su tema de buena manera”.</p>	<p>y motivar son evidencias del éxito del discurso y el orador, ya que as personas que comprenden el tema sienten que fue efectivo el ejercicio, porque se manejó bien el tiempo, porque se halo claro y sencillo, porque usó bien la voz, el espacio el lenguaje corporal, eso hace que el estudiante salga de clase aun pensando en el tema y haya sido un aprendizaje significativo.</p>
<p><b>Factores que desencadenan la Glosofobia</b></p> <p>¿Cómo descubre usted que el orador tiene miedo realizando la presentación de su discurso?</p>	<p>“Porque las posturas corporales son muy rígidas y el cuerpo da a conocer todo lo que la persona está sintiendo, la sudoración, que se pone a veces rojito, le tiembla la voz, con las muletillas y empieza a tergiversar el discurso, empieza</p>	<p>“Cuando titubea mucho en lo que está diciendo, como que se traba no tiene una buena respiración es decir no tiene calma”.</p>	<p>“Empieza a bailar en el escenario , empieza como a moverse de un lado para otro, mirar hacia allí, hacia allá, ni siquiera es capaz de mantener ese contacto visual con las personas; muchas muletillas, zapatear, porque empiezan a mover los pies</p>	<p>“No todos se dan de la misma manera, en la forma corporal y esta hasta lo fisiológico, empezemos a sudar y a algunos les tiemblan las manos eso se puede apreciar. Sus manos a donde las lleva, muchas veces tenemos un objeto en la</p>	<p>“Sería con su expresión corporal, en la manera en que ve a las personas a las que le está haciendo la charla, porque puede que nos los vea a la cara o que este mirando para otros lados o que haga muchas pausas mostrando que el tema no lo tiene muy</p>	<p>“En la forma de expresarse, en la forma de hablar, de comunicarse reitero, tanto en la forma corporal como en su dialogo, de pronto en las muletillas que pueda utilizar, algún movimiento corporal que es consecutivo ya creería que el orador</p>	<p>En este aspecto, las respuestas son muy acorde a lo que ya se expresado por los expertos, y los demás entrevistados, las manifestaciones corporales de miedo son tan comunes y visibles que todos siempre llegan al mismo punto, las respuestas fisiológicas de angustia, el comportamiento desencadenado por los pensamientos de ansiedad, los movimientos estereotipados, la conducta evitativa y de huida conglomeran todo lo expuesto en las respuestas.</p>

	a irse por otro lado, no tiene contacto con el público, empieza a evitar las miradas, empieza a observar un punto fijo”.		muchísimo y no me parece que tenga dominio del tema”.	mano y empezamos a moverlo mucho, el lapicero, las llavecitas, algo que tengamos en la mano lo movemos mucho y eso me indica de que está nervioso”.	claro”.	tiene nervios y por eso no está manejando muy bien su tema.	
¿Cuáles cree usted que son esas manifestaciones de miedo que tiene un orador en su presentación?	“Para mí, la parte fisiológica, el sudor de las manos y cuando le tiembla la voz”.	“No maneja o no modula su voz, y no es capaz de sostener la mirada al público al que se está dirigiendo”.	“Para mí es que su expresión corporal es cambiante, va bailando siempre y también se toca o la cara, o el cabello, o mantiene la mano dentro del bolsillo”.	“Empezar a reírse durante el discurso y el no hacer contacto con el público, no mirarlos”.	“Pensaría yo que su frecuencia respiratoria aumente y también que habla muy rápido”.	“Bueno que esté haciendo un movimiento consecutivo, por ejemplo que este moviendo o el lapicero o golpeando el lapicero con la otra mano, Que la mirada no sea fija, que vaya buscando no enfrentar al público”.	Para los estudiantes está identificado de sus estudiantes los movimientos estereotipados como factor de miedo, de igual forma el contacto visual nulo y la hiperventilación, la aceleración del ritmo cardíaco manifestado en la rapidez para hablar, el juego con objetos en las manos y la voz no modulada de forma correcta, entre otras manifestaciones de respuesta fisiológica.
<b>Lecciones prácticas</b> ¿Qué elementos	El entrevistado refiere que el hablar	“Salirse del tema y hacer como un tutifrutí	Según el participante, Las experiencias que	“En el momento de ayudarse por	“Cuando el orador es muy egocéntrico, que	“Quedarse estático, quedarse quieto, y	Con relación al tipo de acciones que el orador no debería realizar en un escenario, desde la

definitivamente no debería tener en cuenta un orador en su discurso?	tanto en primera persona tiende a fastidiar al público, desviarse del tema queriendo ser gracioso y perdiendo el objetivo del discurso.	de cosas en lo que se está diciendo, eso es mortal” no dar más importancia a las experiencias personales que al tema como tal que se expone.	nos son acorde al tema hacen perder el interés porque se torna aburrido el discurso.	medio de una diapositiva si me meten mucho texto me aburro, es no debería ir” esos elementos de apoyo a veces entorpecen en el discurso.	se alaba machismo, eso a mí me tiende a incomodar, Otra cosa es que le den muchas vueltas a un asunto, o sea que no llegue a un punto específico”.	que su voz sea suave, que la forma en la que hable no sea convincente, que no haya fuerza en su voz, que no module, que no mate”.	subjetividad de sus receptores, está el tono de voz que no impacta, no cautiva y aburre al oyente por ser tan plano, que el orador no tenga prepotencia ni arrogancia para mostrarse ante el público, que no se pierda entre las ayudas o recursos técnicos porque distrae, que sea objetivo y no se desvíe del tema priorizando sus experiencias personales como objeto central, se puede inferir que entre más sencillo sea el orador en cuanto a transmitir el mensaje, más claro y objetivo, el público recibirá de formas más significativa.
¿Qué le gusta a usted, en general, de un orador en el escenario?	“Bueno, a mí me gusta de un orador su dominio total del tema, me impacta que pueda abordar lo que expresa de una forma clara y que su lenguaje sea muy asertivo” que tenga una excelente expresión corporal.	“Manejo escénico, manejo del público, su tonalidad, su modulación vocal, que tanto sabe del tema, que lo que diga yo me identifique totalmente con lo que está diciendo,	“Me gusta que su discurso sea dirigido para todo tipo de público, es decir, si yo voy acompañada por alguien que realmente no tiene la misma preparación que yo, me gustaría que también lo	“El dinamismo, a mí me encanta que un orador haga eso, cambie de voz, se meta ahí entre el público y hable, tenga como ese contacto directo, escuchar a alguien que amenice con algo de humor es	“Que incluya momentos vividos con respecto a eso, que empiece a contar sus historias, sus experiencias, que no quede solo que agarre el tema” que tenga buena experiencia laboral en el tema.	“Que me enganche por medio de su expresión corporal, que haya una conexión entre el orador y el público, participación y haya una retroalimentación entre el público y el orador”.	Normalmente cada persona tiene gustos diferentes en cuanto a lo que resalta de un buen orador, sin embargo existen también ciertos puntos de convergencia como el manejo del lenguaje corporal que causa un impacto visual, la modulación de la voz que genera interés en el público, que sepa manejar el tema como profundidad y total naturalidad, la asertividad a la hora de transmitir el mensaje de forma clara, la interacción entre el orador y el auditorio, y la



			entendier a”.	atrayernte ”.			experiencia en el tema.
--	--	--	------------------	------------------	--	--	----------------------------

**Contraste N° 3 (Votantes).**

<b>Investigación:</b>		Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.					
<b>Nombres:</b>				<b>Cargos:</b>			
1	Felipe Rodríguez Holguín			Estudiante			
2	Roiner Ruidfáz Gómez			Estudiante			
3	Cristian Farid Durán Botero			Estudiante			
4	Anderson Cote			Docente en formación			
5	Belkis Contreras			Comerciante			
6	Andrés Espinel			Comerciante - Estudiante			
<b>Ciudad:</b> Pamplona Colombia				<b>Tipo de reunión:</b> Grupo focal			
<b>Fecha:</b> 7 de Julio de 2019				<b>Hora:</b> 8:00 pm			
<b>Categorías y preguntas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>Análisis</b>
<b>Herramientas psicológicas para hablar en público.</b>  ¿Cuáles estrategias cree usted que usa el orador para mejorar su discurso?	“Interactuar con el público, la comunicación no verbal, desde sus expresiones faciales”.	“Creería que es la confianza en sí mismo, de lo que está hablando y lo que quiere transmitir”.	“El léxico, porque todo el mundo no habla o tiene una buena oratoria y eso también es muy importante”.	“Principalmente la mirada es un factor fundamental dentro del discurso porque cuando no se mira a los ojos quiere decir que hay debilidad, dominar el tema, ser muy crítico al momento de estar preparando la	“Primero, conocer el tema, si una persona conoce el tema perfectamente no va a tener nervios”	“Que tenga muy presente en cuenta a la política que sea muy concreto en lo que está hablando y sea verdad lo que está proponiendo”.	Según las personas que ven a los políticos en su ejercicio de oratoria, opinan que para que el orador mejore su discurso, nada como tener una excelente expresión corporal acompañada del dominio del tema a profundidad, ser concreto y clara para dar su discurso, que tenga confianza en sí mismo para transmitir confianza al público, manejar un léxico asequible para el pueblo, que se le pueda entender, y establecer un contacto visual

				exposición, proyectar la voz entre otras más estrategias”.			adecuado.
¿Qué estrategias cree usted que son necesarias para que un orador evite el miedo a hablar en público?	“La seguridad en el tema a tratar” según el participante, se debe proyectar la voz para transmitir seguridad, y eliminar las muletillas del vocabulario.	“Pues una de las estrategias sería conocer bien el tema, manejar el público y básicamente sería eso”.	“El manejo del tema es muy importante y el manejar al público, estar seguro de que sus ideas están bien expuestas”.	“La persuasión, en este caso el orador político tiene que analizar su tema, analizar sus tesis que va a exponer, como argumentarlas, ensayar su discurso en voz alta, grabarse, repetir, corregir, tener en cuenta su expresión corporal”.	“Un léxico que se pueda entender, que cualquier persona de cualquier clase social lo pueda entender”.	“Cuando uno tiene el tema muy presente, no se nota el nerviosismo y es muy concreto con lo que va a decir”.	El miedo es un elemento que va mitigándose a través de la experiencia y la práctica, según la información que se ha ido descubriendo, sin embargo los votantes opinan que para minimizar el miedo el orador debería tener una plena seguridad del tema que va a transmitir, además manejar un objetivo de persuadir y motivar; para lograrlo debe ensayar, prepararse incluso grabarse para saber que debe corregir, los tonos de voz y sus expresiones.
<b>Resultados experienciales de la presentación.</b>  ¿Qué necesita un orador para impactarlo a usted con su discurso?	“Primero que todo como se ha venido tratando, que tenga conocimiento del tema, seguridad y coherencia”.	“Bueno pues para mí que maneje el tema, que sea coherente, que no se extienda en el tiempo, y que este seguro de lo que está diciendo tanto	“La seguridad es algo muy importante en el convencimiento”.	El lenguaje corporal, además el participante dice: “La seguridad implica mucho en este campo, se tiene que ser seguro y se tiene que	“Que se vea seguro de lo que habla, que sea coherente, que con su información no verbal”.	“Que sus propuestas sean muy claras, sin tapujos, y si es posible que cada proyecto que va a desarrollar lo apoye con imágenes para	Todo gira de acuerdo al entorno en que se dé el discurso, en este caso político el discurso debe tener también unos parámetros para tocar o impactar al auditorio, por ejemplo, que las propuestas del candidato sean claras, concisas, realistas, que se vea que hay seguridad en el manejo de los temas que expone,

		verbal como no verbal”.		manejar también un lenguaje acorde a la asamblea o la audiencia que haya en ese momento”.		realmente saber si es algo coherente a lo que está hablando de lo que va a realizar o no”.	que su expresión corporal sea congruente con lo que dice, para motivar a la gente, así impacta un político a su audiencia.
¿Cómo nota usted que el orador fue exitoso con su discurso?	“Cuando se duplica el mismo tema como tal después de terminada la presentación” la gente se queda pensando en el tema y compartiéndolo con otras personas, ahí hubo éxito.	“Cuando me logro convencer a mí, pero eso se ve reflejado más al final cuando se ve si como político gano o perdió”.	Según el participante, se mide por los gestos y la actitud de las personas durante el discurso y después de él. Que la gente salga comentando positivamente sobre el discurso.	“Cuando habla al corazón” cuando el mensaje impacta a la persona y la motiva a realizar alguna tarea específica.	“Cuando se ven los resultados al final, si convenció a la gente y lo apoyaron para ganar las elecciones, entonces ahí se ve que todas las reuniones, todo lo que hizo y dijo tuvo éxito”.	“Fue exitoso porque en la reunión salimos hablando cosas positivas que si es posible lo que él dice, más que todo se trata el éxito de que si transmitió y convenció”.	Está claro que para los votantes, su candidato debe convencer, motivar persuadir y así después ver los resultados exitosos en las elecciones. Hablar al corazón de la gente con discursos movidos por la emoción, hará evidente que las expresiones de agrado de las personas no se harán esperar, sus comentarios, su actitud la duplicación de información.
<b>Factores que desencadenan la Glosofobia</b>  ¿Cómo descubre usted que el orador tiene miedo realizando la presentación de su discurso?	“Cuando se le manifiestan muletillas, manías y nerviosismo, sudor y expresiones faciales que muestran su nerviosismo”.	“Siempre va a estar incomodo, va a empezar la sudoración, el no mirar fijamente a un público sino cambiando la mirada,	“Que se le trababa la lengua al que está hablando, empieza a titubear y no da bien su discurso”.	“Cuando empieza a titubear, a usar muletillas, repetir una palabra o hacer uso de la perifrasis, también el lenguaje no verbal, los	“Con el movimiento de sus manos, que está sudando, que se toca la cabeza que mira para los lados porque o está seguro de lo que está	“Si en la ocasión lleva sus hojas, sus apuntes y empieza como a leer mucho, como a mirar como fijarse mucho en eso”.	Descubrir el miedo en un orador es algo que se empieza a tener más claro cada vez, desde la expresión oral cuando titubea y su discurso no es coherente por la fuga de ideas, de igual forma las muletillas o el perderse entre sus propios apuntes, sin mencionar todo lo referente a las respuestas fisiológicas

				gestos los ojos la mirada, la boca, las manos, los pies, el movimiento del cuerpo	hablando”.		comunes.
¿Cuáles cree usted que son esas manifestaciones de miedo que tiene un orador en su presentación?	“Primero las muletillas y segundo manías corporales, juegos con las manos o con los pies”.	“Empieza a temblar, se le nota el nerviosismo y lo otro es que no fija la mirada, yo lo puedo notar con la mirada”.	“Bien, como lo dije anteriormente el titubear de las palabras y otra sería el temblor”.	“Primero, la lectura consecutiva de las notas, de los apuntes que lleva y segundo el estado anímico que se refleja en la voz”.	“Cuando empieza a mirar hacia atrás a ver quién le puede colaborar con lo que él está hablando y cuando los apuntes se le caen, empieza a leer mucho”.	“Para mí sería la mirada, pasa muchas veces mirando hacia el piso o mirando a un punto fijo como si estuvieran pensando en otra cosa. Segundo sería estar pegado a sus apuntes”.	Las respuestas fisiológicas son un factor común entre los seres humanos para delatar el miedo que se experimenta, por ejemplo el temblor, la sudoración, la hiperventilación, aceleración del ritmo cardíaco, que luego se convierte en torpeza en el comportamiento, dejando caer sus apuntes, o pegado y perdido en ellos, y por supuesto la voz se entrecorta o no se proyecta con la fuerza necesaria.
<b>Lecciones prácticas</b>  ¿Qué elementos definitivamente no debería tener en cuenta un orador en su discurso?	“Dejarse llevar por los malentendidos que se pueda tener dentro de las propuestas planteadas”.	“No debería dejarse llevar del público, porque muchos aspectos a veces a las personas no le puede agradar entonces se indisponen el orador”.	“Tener en cuenta al público porque hay público que quizá no va con usted” hay gente que solo busca el momento para hacer burla o dañar el	“La participación, es un elemento que el en este caso el orador político no debe tener en cuenta” la interacción con el público que puede echar a	“Cuando hay alguien que quiere dañarle su presentación, cuando está haciendo gestos o cara de insatisfecho, porque tal vez lo hacen	“No debería tener en cuenta el estado anímico de las personas porque eso es como pegadizo por decirlo así”.	Realmente es interesante como los conceptos pueden variar de acuerdo al escenario en que se dé el discurso, en este caso la interacción con el público no es algo muy recomendable por la argumentación que dan los votantes ya que el orador puede perder el control con personas mal intencionadas que buscan dañar el

			discurso.	perder el discurso.	con otra intención”.		momento.
¿Qué le gusta a usted, en general, de un orador en el escenario?	“Lo que más me gusta de un orador es la seguridad con la que está transmitiendo lo que quiere presentar, que me dé una buena conclusión del tema”.	“Primero que todo que me inspire confianza y lo otro que esté capacitado y seguro de que lo que el prometió lo pueda cumplir”.	Pues que la persona tenga sus estudios, que tenga claro lo que está hablando, ya viene con una trayectoria, eso también hace parte del conocimiento”.	“Que sea transparente, que sea transparente en el sentido de hablar y que sus dichos vayan acorde a sus hechos o viceversa, su seguridad, su transparencia, su firmeza, que sea integra”.	Que sepa expresarse, que tenga buena terminología, que sea una persona que está preparada, si está aspirando a un cargo público que me vaya a representar bien, que sepa cuáles son las necesidades que debe solventar”.	Yo creo que lo más relevante sería que lo convenza a uno de lo que está hablando y que sepa también como persona que lo que va a hacer un su campaña se pueda desarrollar, que va a ser algo realista”.	Dentro de los gustos personales de los participantes hay elementos interesantes para resaltar a un orador político, la transparencia, la seguridad, y demás valores representativos. A parte el estudio y la preparación para abordar temas de índole social, que sepa trazar un discurso y finalizarlo de forma adecuada, la experiencia, la trayectoria en el ámbito de trabajo. Y por último la congruencia entre lo que dice y lo que vive, algo que marca a la población.

## ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Después de haber realizado un extenso proceso de búsqueda de información a través de las técnicas cualitativas planteadas desde la metodología, se puede manifestar la forma tan satisfactoria en que dio fin dicho estudio. Es enriquecedora la oportunidad de investigar fenómenos y sucesos de la sociedad, en este caso se llevó a cabo un abordaje en extensión poblacional con el fin de que la información tuviera suficientes recursos para cumplir los objetivos de la investigación.

Dicho esto, se debe presentar un análisis más detallado de la información obtenida, en contraste con lo planteado desde el marco teórico, con el fin de que se pueda comprobar la calidad de la información y por ende la calidad de la investigación, que tiene como resultado realizar un aporte significativo a la población que tanto necesita enfrentar la Glosofobia y fortalecer su habilidad o destreza oratoria.

Partiendo así de esta premisa, es necesario hacer una breve contextualización del proceso realizado con la recolección de información. Primero, se hizo la búsqueda de la población, de acuerdo a lo plasmado en la metodología, tres (3) Pastores o líderes espirituales, estos pertenecientes a la Iglesia Pentecostal Unida de Colombia, uno de ellos en la ciudad de Pamplona y los dos restantes en la ciudad de Cúcuta. También se contactaron tres (3) Docentes Universitarios, activos en su ejercicio en la Universidad de Pamplona, en los programas de Contaduría Pública y Derecho respectivamente. Por último, el tercer grupo poblacional fueron tres (3) figuras Políticas de la ciudad de Pamplona, quienes asimismo son aspirantes a cargos públicos en el ámbito municipal y departamental. Un aspirante a la Alcaldía de Pamplona, un aspirante al Concejo de Pamplona y un aspirante a cargo Departamental de Norte de Santander.

En consecuencia a estas personalidades como expertos oradores, se hizo la búsqueda de tres (3) grupos focales, uno por cada colectividad anteriormente mencionada, quienes como principales receptores de los discurso de estos expertos, darían su punto de vista de acuerdo a la percepción que tienen del ejercicio oratorio de los ponentes. Así, se lograba cumplir con el requisito trazado en el tipo de muestra para la investigación que es de expertos; un muestreo por conveniencia. Como primer análisis es posible recalcar que se pudo cumplir el objetivo de encontrar a la población requerida.

Una vez se tuvo contacto con la población, se procedió a realizar la explicación de su participación en la investigación y el protocolo que se debía seguir, obteniendo como resultado una participación activa y de gran colaboración por parte de todo el personal escogido. Se cumplió con el diligenciamiento de los consentimientos informados, la socialización del código ético como información necesaria planteada en el marco legal. De igual forma, se visitó a cada uno de ellos en sus espacios de ejercicio oratorio según su entorno, los Pastores en sus cultos, los Docentes en sus clases y los Políticos en sus debidas campañas, así, se logró hacer la observación recabando información asertiva de acuerdo a lo esperado.

Paralelo a dicho proceso se establecieron las citas para la entrevista que tomó alrededor de 30 a 50 minutos por participante. La entrevista Semiestructurada constaba de 21 preguntas divididas en cuatro (4) categorías de investigación: Herramientas psicológicas para hablar en público, Resultados experienciales, Factores que desencadenan la Glosofobia y Lecciones prácticas. Cabe aclarar que dichas categorías son las mismas del formato de observación que se aplicó.

Después de darse todo lo anterior, el siguiente paso era entrevistar en grupos focales a la población directamente relacionada con los discursos de los expertos, personal feligrés de la Iglesia Pentecostal Unida de Colombia, estudiantes de las diferentes programas de la

Universidad de Pamplona y por último personas mayores de edad y que ejercen libremente su derecho al voto, mostrando también una afinidad política. De esta manera se completaron los grupos focales de los que se obtuvo información interesante y relevante para los intereses de la investigación, es necesario recalcar que el formato de grupo focal estuvo bajo la estructura de las mismas cuatro (4) categorías de investigación con la variante de que las preguntas eran diseñadas para la percepción de ellos ante el ejercicio de oratoria de los expertos, en total ocho (8) preguntas por cada grupo focal.

Ahora bien, siendo las categorías de investigación las columnas firmes de una sólida investigación, se hace apremiante relacionar las categorías de acuerdo a lo que se esperaba de ellas. Como primera medida de evaluación, la categoría número uno, Estrategias psicológicas para hablar en público, son aquellos recursos cognitivos, emocionales y conductuales a los que el orador apela antes durante y después de la presentación de su discurso. Estos recursos son empleados por los oradores en ocasiones de forma inconsciente y sin la idea de que están ante una técnica terapéutica de mitigación de niveles de ansiedad, angustia y estrés. Por otra parte, algunos reconocen saber someramente del tema por la recomendación de algún profesional o gracias a la investigación en literatura relacionada con el arte de hablar en público.

Siguiendo con las categorías, los resultados experienciales de la presentación se convirtieron en un elemento fundamental para llegar al objetivo de encontrar información veraz, comprobable y exitosa en cuanto a los efectos del discurso. Cada experto entrevistado ahondo en el reconocimiento de estrategias que les han dejado bien parados frente a un público y de forma paralela, también las veces en que, por la falta de dichas estrategias, los resultados han sido negativos y en otros momentos frustrantes, no obstante, se convirtieron así en estimulantes o motivadores para el mejoramiento de la calidad como expertos oradores.



En cuanto a la tercera categoría, que son los niveles de ansiedad y angustia del orador, se pudo obtener información contundente y significativa por parte de los expertos oradores, como de los grupos focales de contraste, quienes a su vez pudieron identificar claramente las respuestas fisiológicas como componente de angustia, “en la angustia existe un predominio de los síntomas físicos” (López-Ibor, 1969; citado por Sierra, Ortega & Zubeidat, 2003) y los pensamientos de incapacidad como mecanismo de ansiedad, “en la ansiedad cobran mayor presencia los síntomas psíquicos, la sensación de ahogo y peligro inminente, se presenta una reacción de sobresalto, mayor intento de buscar soluciones eficaces para afrontar la amenaza” asimismo el estrés que se genera y las conductas de evitación y de huida.

Esta categoría profundiza aún más el aporte psicológico que se hace en la investigación. Por último, la categoría encargada del ejercicio mismo del orador en el escenario, el comportamiento que se tiene durante un discurso, la manera en que se puede recomendar ciertos puntos específicos para que el expositor tenga en cuenta y pueda lograr vencer el miedo, como también alcance impactar de forma exitosa con su alocución.

De acuerdo a todo lo anterior, el debido análisis de la información y los resultados se da en contraste con los autores que dan cuerpo al marco teórico. Según la entrevista, hubo información que respalda la teoría de forma clara respecto a los autores. Es importante mencionar que fue efectiva la información que se obtuvo porque confirma lo que el marco teórico y las investigaciones de los antecedentes ya habían planteado.

Ejemplificando mejor lo anterior, acerca de las herramientas psicológicas para hablar en público, Vera (2004) afirma que “disciplinas como la Psicología Clínica requieren desarrollar estrategias de intervención que sean efectivas para afrontar estos problemas” esas estrategias de intervención, son las herramientas que se deberán plantear para contrarrestar todo lo que se encontró en la información de los expertos. Entendiendo

así lo que son las técnicas terapéuticas según lo planteado por Minici, Dahab & Rivadeneira, (2004) quienes postulan que “la respiración diafragmática, relajación muscular profunda, desensibilización sistemática, técnica de distracción o focalización atencional” son algunas de las herramientas psicológicas que se pueden plasmar como ayuda a las personas que tienen el miedo a hablar en público.

Los expertos declaran que las utilizan ciertas herramientas como la respiración antes de salir al escenario, detectar pensamientos negativos y modificar el pensamiento por ideas positivas de éxito. Manifiestan que a pesar de sentir nervios, temor, en ocasiones pánico escénico, saben que esa una sensación que terminará con el inicio de su discurso y que solamente cuando sienten que toman el control de la situación automáticamente el miedo se desvanece.

Según el marco teórico, respecto a hablar en público, Hormazábal (2005) en su libro “*Manual de retórica, oratoria y liderazgo democrático*, expresa que un neófito en el asunto pueda empezar exitosamente a incursionar el mundo de la oratoria y la expresión” así que en su teoría, aprender a hablar en público es posible y pasa por algunos elementos básicos como: “Estar dispuesto a decir lo que se cree, tener ganas de aprender y ser perseverante, hablar sobre lo que se sabe, tener confianza en si mismo y practicar”.

Ahora bien, después de analizar las respuestas de los participantes sobre como se sentían al enterarse de que debían dar un discurso, que hacían cuando sentían miedo y como lo enfrentaban, cuales eran sus habilidades para hablar en público y que herramientas les daban ventaja en el ejercicio de oratoria, es gratificante ver como todas y cada una de las experiencias que revelaban, tanto los expertos como los participantes de contraste, confirmaban y giraban en torno a estos cinco (5) principios del autor anteriormente citado, esas herramientas que se buscan para hablar en público están encasilladas en la teoría y se puede ver en la matriz de análisis de respuestas, asimismo lo visto en la técnica de

observación no participante, la forma en cómo los oradores en sus ejercicios ponían en práctica aspectos como: el buen manejo de la respiración, el rapport y la empatía para crear un ambiente armónico, apelando al humor para amenizar el momento, la preparación, el dominio excelente del tema y por supuesto la experticia en el campo de acción, son algunas de las manifestaciones dadas por los entrevistados que convergen con la teoría dando validez a la investigación.

Continuando con la discusión comparativa entre la teoría y la información de los expertos, de acuerdo a la categoría de los resultados experienciales de la presentación, es necesario remontarse nuevamente al marco teórico donde una postura sobre la predisposición de la personalidad de un individuo puede afectar la presentación,

Parece ser cierto, que aquellas personas que tienen un carácter más extrovertido, más primario y de respuesta más refleja; son más sociables, más dicharacheros o de más facilidad de palabra que aquellas otras personas que son más tímidas e introvertidas; que suelen desarrollar cierto retraimiento social, más miedos. (Garrido & Fernández, 2007)

Según los autores, un tipo de personalidad extrovertido tiene más éxito que otro tipo de personalidad ya que su facilidad para afrontar la interacción social y la comunicación le auguran mejores resultados, de acuerdo a esta premisa, lo que se encontró en las entrevistas, en la observación y en los grupos focales es que efectivamente la persona debe generar una confianza inamovible en sí mismo, además debe tener una autoestima acorde con el fin de que en toda su expresión muestre dominio, claridad y certeza en lo que expone, un tipo de personalidad extrovertida, espontánea, facilitara que el orador logre una afinidad con el público, consiga que su discurso penetre la mente del auditorio, convenga, motive, persuada y deje una enseñanza que perdure en el tiempo y logre incluso modificar vidas a largo plazo.

Justamente eso se pudo encontrar en las respuestas de los expertos, que gracias a su experiencia en el tema, gracias a que aprendieron a dominar las habilidades sociales y de comunicación, gracias incluso a su tipo de personalidad en el que no ven la equivocación como un evento traumático, sino como un motivante para aprender y mejorar, entonces sus presentaciones se vuelven exitosas. Sumado a ello, el dominio del tema es algo fundamental que todos, en todo momento lo referenciaban, estudiar, leer, investigar, no ser perezoso con la responsabilidad de transmitir un mensaje al público que los espera.

Ahora bien, según las autores en sus teorías sobre hablar en público, mencionan que los resultados experienciales deben convertirse en factores positivos que permeen la conducta de la persona y pueda llegar a tener excelentes discursos en público. Por ejemplo, Klarić (2018) afirma que “La idea no es solo ayudarte a dejar atrás el pánico escénico o que aprendas a hablar mejor, sino que principalmente se trata de que cambies por completo tus concepciones sobre lo que significa ser un buen orador” ser un buen orador es un resultado de varios factores que se entrelazan para que el ejercicio sea realizado de forma mucho más profesional, entre esos elementos está: “el manejo de la voz, el lenguaje corporal, la presentación personal y el estilo, la interacción y la credibilidad”

Según esto, el autor propone que todo orador que desea realizar un excelente trabajo y que los resultados sean los esperados, necesita tener en cuenta estos principios y todo lo que se deriva de ellos. No obstante, es justo lo que se pudo encontrar en el resultado de las entrevistas, era exactamente lo que los oradores expertos evocaban como necesario para lograr un efecto satisfactorio, paralelo a ello los participantes del grupo focal quienes ven constantemente a los oradores en su ejercicio, apelaban a estos elementos como fundamentales para impactar al público. Por mencionar algunos recalcados en la información obtenida y confirmada por la teoría, está el emplear un tono de voz fuerte, que abarque todo el auditorio, con sus diferentes volúmenes, intención y extensión, con su frecuencia de velocidades y aún sus pausas de impacto, así logran cautivar a la gente, añadido a esto el dominio impecable del tema, el conocimiento profundo y

estratégicamente bien desarrollado hacen que el auditorio termine motivado, persuadido y convencido, así que la respuesta del público, será de total agrado, manifestándolo con aplausos en algunos casos, con palabras de ánimo y aprobación al discurso, con una actitud de gusto, unos gestos de satisfacción, y después del discurso saliendo impactados quizá a duplicar el mensaje, comentando aspectos positivos, resaltando lo interesante del tema y el buen manejo del orador. Y es así, como se da cumplimiento a la teoría y la información que sigue compactando la investigación.

Como complemento, la tercera categoría ahonda más en el aporte psicológico que se hace a la investigación, esta categoría denominada causas de Glosofobia o niveles de ansiedad y angustia del orador, proponen una profundidad en el tema psicológico en la que se ve de forma más detallada, cómo se da ese miedo a enfrentar el público. Si se contrasta la teoría, es necesario citar lo siguiente:

En la angustia existe un predominio de los síntomas físicos, la reacción del organismo es de paralización, de sobrecogimiento y la nitidez con la que el individuo capta el fenómeno se atenúa, mientras que en la ansiedad cobran mayor presencia los síntomas psíquicos, la sensación de ahogo y peligro inminente, se presenta una reacción de sobresalto, mayor intento de buscar soluciones eficaces para afrontar la amenaza que en el caso de la angustia y, por último, el fenómeno es percibido con mayor nitidez. (López-Ibor, 1969; citado por Sierra, Ortega & Zubeidat, 2003)

Según la referencia, la ansiedad es todo lo que compone la parte psíquica, los pensamientos, el factor cognitivo, las ideas que despiertan un malestar clínicamente significativo, malestar que a su vez puede ir acompañado de la angustia que son las respuestas fisiológicas u orgánicas. El orden de aparición de estos componentes puede ser

variable, en ocasiones la ansiedad desencadena la angustia o viceversa de acuerdo al estímulo presente.

En este orden de ideas, los oradores expertos plasmaron en sus respuestas cada una de las manifestaciones de miedo según la angustia, dando a entender que antes de un discurso sentían hiperventilación, aceleración del ritmo cardiaco, sudoración, ruborización, temblor en el cuerpo, deseos de ir al baño, confirmando así que la Glosofobia según la teoría se manifiesta en las personas antes del discurso, y que por esa razón empiezan a surgir pensamientos, haciendo referencia a la ansiedad; pensamientos de incapacidad, ideas de perder el control, ideación de que huida o evitación al estímulo.

Así se confirma que estos componentes se presentan de forma real, de forma clara y en gran medida en todas las personas, la diferencia está en que basados en estrategias, en técnicas propias, personales o aconsejadas por otras personas, logran vencer estos impedimentos y salen al escenario a realizar su tarea, dando por sentado que el momento en que toman el control y empiezan su discurso todas estas manifestaciones desaparecen y la disertación fluye con más naturalidad.

Por otra parte, los participantes del grupo focal quienes ven a los oradores, refieren que en ocasiones estas manifestaciones angustiosas se ven muy marcadas en el comportamiento del orador y eso les transmite inseguridad llevándolos al campo del desinterés, al notar que no hay firmeza y asertividad en el tema, no hay control del auditorio, no hay estrategias para el discurso.

Paralelo a lo anterior, no tener estrategias para regular la ansiedad y la angustia que el estímulo genera y el estrés en el que puede incurrir la persona, se perderán todos los esfuerzos de obtener buenos resultados del discurso, se entorpecerán las pocas herramientas

para hablar en público, y el resultado del orador ira en picada al fracaso. Según investigaciones de los antecedentes, Meche y Flórez (2006) proponen su tesis “Evaluación del Miedo Oratorio en Estudiantes de Psicología de la Universidad de Pamplona y Propuesta de Intervención” en esta, de igual forma, se mide usando un enfoque cuantitativo, el umbral de Glosofobia en los estudiantes de psicología de la Universidad de Pamplona. La tesis propone la aparición de respuestas de ansiedad en los momentos previos a las presentaciones en público y la forma como estas influían negativamente en el desempeño de los participantes, es así, como se culmina con una propuesta de intervención psicoterapéutica que ambiciona contribuir al mejoramiento de la práctica en los participantes.

De acuerdo a esto, se debe ultimar que toda la teoría que se condensó tanto en los antecedentes como en el marco teórico, citando autores que dan sus posturas científicas, se pudo confirmar con la información obtenida en las observaciones y las entrevistas a los expertos oradores, en conjunto con la información proporcionada por los grupos focales como población receptora, dando por hecho que la investigación dio en el punto esperado, que la información es veraz, que a pesar que en su gran mayoría los participantes no han tenido contacto con investigación científica para apoyar su conducta, intrínsecamente han apuntado a la misma dirección hacia donde la teoría enfatiza, proporcionando así como resultado que el proceso vaya por buen camino y que es de suma importancia que este tema se pueda reforzar a la personas que deseen un direccionamiento de tipo científico y psicológico para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria.

Por último, en esta discusión teórica de resultados resta hablar sobre la categoría de investigación tocante a las lecciones prácticas para un adecuado comportamiento en el escenario. Esta categoría buscaba terminar de recolectar la mayor información posible, a modo de consejos prácticos que los expertos oradores pudieran poner a disposición sobre la conducta que se debería, según la percepción subjetiva de cada uno y en armonía con la teoría, tener en cuenta para que la presentación en público tuviera éxito.

Dentro de estas lecciones, se encuentran aspectos como la presentación personal, recomendaciones sobre la importancia de estudiar y conocer a profundidad los temas que se tienen en consideración a la hora del discurso. Asimismo, las recomendaciones conductuales y lo que no debería tener en cuenta un orador en el escenario. Esa es la manera en que los expertos dejan su aporte personal a la investigación y gracias que toda la teoría va entrelazada de principio a fin se pueden contrastar de igual forma estas recomendaciones con todas las citas anteriores para dar un punto de referencia hacia el mejoramiento de los oradores en su ejercicio.

A manera de cierre se puede inferir que el análisis de cada respuesta se presentó en las matrices de resultados del apartado anterior. De igual forma el contraste de teorías con las respuestas de los participantes de acuerdo a las citas y referencias se realizó por cada categoría de investigación, dando como resultado una afinidad y una confirmación asertiva de los objetivos de la investigación. Es así como finaliza el proceso de análisis de información de forma satisfactoria, concluyendo en que fue efectiva la investigación desde sus planteamientos trazados.



## CONCLUSIONES

Concluir el proceso de investigación es una enorme satisfacción, ver los resultados de la búsqueda contrastados con la teoría y su punto de convergencia es motivante y estimulante para reforzar el gusto por la investigación.

En este orden de ideas, apremia el hecho de argumentar si los objetivos que en un principio se trazaron, se lograron avistar durante la investigación, siendo fidedigno el proceso de estudio, o si por el contrario, el camino fue sinuoso y disperso respecto a la meta deseada.

Siguiendo la secuencia, la presente investigación, plasmó objetivos reales, alcanzables y por supuesto que pudieran ofrecer algún tipo de beneficio no solo para los intereses o requisitos académicos de la investigador, sino para la población que fue tocada con el estudio, asimismo las personas que necesitan de estos recursos psicológicos que aquí se han desarrollado y se consolidaron en un manual de estrategias para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria.

En primera instancia, toda investigación se delimita por un objetivo general, un punto central de referencia a donde se dirige toda la atención y el esfuerzo con la idea de poder lograrlo. Pues bien, este estudio no es la excepción y su objetivo general de investigación es muy puntual, con él se buscaba explorar cuales eran las herramientas y estrategias psicológicas necesarias para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria, a través de un estudio cualitativo, que permitiera la recolección de datos precisos para el diseño de un plan de intervención psicológico, que sea puesto a disposición de las personas interesadas con el fin de que enfrenten la Glosofobia, perfeccionando también su habilidad oratoria.

Pensar en todo el proceso realizado hasta este momento, hace viable declarar que efectivamente se consiguió hacer una profunda exploración de las herramientas y estrategias psicológicas tanto en el ámbito teórico, como en el ejercicio mismo de la oratoria por parte de los expertos, dando como resultado un amplio compendio de información que se combinó con el apunte de los demás objetivos, y así pudo dar el producto que se esperaba.

Siguiendo con el objetivo general, se puede aportar que el estudio cualitativo se llevó de principio a fin siguiendo sus estamentos de construcción, como también toda la metodología necesaria. Del mismo modo, las técnicas aplicadas para recolectar la información cumplieron su tarea de forma eficaz, poniendo sobre la mesa todos los datos precisos para la continuación del proceso.

Para dar cumplimiento al objetivo general, se trazó una serie de objetivos específicos como pasos sistemáticos y organizados que permitieran dicho efecto. A continuación se socializará cada uno de ellos con su respectiva argumentación de la forma en que se pudo cumplir.

El primer objetivo específico buscaba examinar en los participantes cuales son las herramientas y estrategias que utilizan para mejorar su habilidad Oratoria. Esto pudo llevarse a cabo en el momento que desde la metodología se planteó cual sería la población y muestra que se abordaría para entrevistar. Retomando un poco este aspecto, se recuerda que se entrevistó y se observó a tres (3) Pastores, tres (3) Docentes Universitarios y tres (3) Políticos. Asimismo los grupos focales como personal receptor de estos expertos, según se explica en apartados anteriores. En consecuencia, se aplicaron las debidas técnicas de recolección de datos, observación, entrevista Semiestructurada y grupo focal. Cumplido así el primer paso como objetivo específico, se avanza hacia adelante.

El segundo planteamiento específico como objeto de búsqueda, pretendía comparar las estrategias y herramientas de los participantes entrevistados como expertos, con la percepción de la población a la que dirigen sus discursos para ver el impacto que causan. El proceso se desarrolló así: observación y análisis del comportamiento de los oradores en sus diferentes escenarios, acto seguido, entrevistas Semiestructuradas con el fin de corroborar la previa información, evidentemente el análisis de las respuestas arrojó que la información dio en el blanco.

Consecuentemente, al realizar el procedimiento de contraste o comparación entre la información dada por los expertos con la información obtenida de los grupos focales, se pudo ver una coherencia, congruencia y cohesión, que permitió deducir la forma en que la teoría respaldó sustancialmente la información que daban en cada respuesta los grupos poblacionales, y paralelo a ello el impacto que se percibe, desde el público, sobre el discurso cuando este tiene estrategias para vencer la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria y de igual forma cuando el orador no las tiene; efecto que se puede ver en las matrices de análisis y en la discusión.

Por otra parte, el tercer objetivo específico proyectaba descubrir cuáles eran las causas psicológicas que provocaban la Glosofobia e impedían que los participantes tuvieran un buen uso de la Oratoria. Este objetivo fue muy de la mano con la búsqueda y la indagación profunda de la teórica, tanto en investigaciones previas, como en autores que aportaron sus postulaciones científicas. En el marco teórico se pudo establecer un capítulo completo e importante para este asunto, el capítulo número uno (1) habla acerca de la Glosofobia y todas sus causas, síntomas, consecuencias.

Asimismo, direccionado por la teoría, este objetivo se pudo cumplir en el momento en que se consiguió percibir de primera mano, cuales con exactitud, eran las causas que desencadenaban un malestar clínicamente significativo en los oradores y como se podía

evidenciar en su comportamiento sobre el escenario. Estas manifestaciones de ansiedad, angustia y estrés, como factores psicológicos al no ser tratados de forma asertiva, reforzaban la conducta y el pensamiento de incapacidad para realizar el ejercicio oratoria de forma eficaz e impactar positivamente al público. Por esta razón, se pudo llegar al detonante del miedo que produce el estímulo de hablar en público, según los expertos, se da a raíz de una baja autoestima, de experiencias negativas cercanas, conductas castradas en la infancia y tipos de personalidad. Así entonces, objetivo cumplido.

Sintetizando, después de todo lo que se logró hasta este punto, siendo el último paso de la investigación y asimismo el producto final del estudio, se consiguió el último objetivo, diseñar el manual de estrategias psicológicas, para que las personas que accedan a él, enfrenten la Glosofobia y optimicen su habilidad oratoria. Este manual se crea con toda la información obtenida de los expertos y respaldada por las bases teóricas de la investigación, dicho producto se espera poner en las manos de las personas que lo necesiten, y beneficie a la mayor cantidad de estudiantes universitarios, empresarios, profesionales y sociedad en general que comprenda que la comunicación asertiva es el primer paso para la excelencia profesional y demás áreas de ajuste de la persona.

Dicho esto, se concluye que el estudio denominado estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria, desde el punto de vista del investigador, fue exitoso y logró cumplir con los objetivos trazados, además sobrepasó las expectativas que el psicólogo en formación se propuso, a modo personal, al inicio del proceso, despertando un amplio interés por el campo de la investigación y con la idea de continuar ahondando el tema en el futuro.

## **RECOMENDACIONES**

Una vez terminado todo el proceso de investigación, en este caso un estudio cualitativo, que se expuso de manera completa en todo el transcurso del trabajo, es necesario recalcar que en toda tesis científica y teórica no se puede dar por sentada la verdad absoluta, así que, proponer un margen de error enriquece el proceso de investigación, pues se ofrecen alternativas de mejoramiento en la calidad tanto del proceso, como del enfoque y por supuesto del objetivo que se persigue, es decir, ya se investigó el presente tema pero su transcurso dio pie para realizar abordajes de forma paralela con el fin de ampliar el los resultados.

Después de mencionar lo anterior, se presenta la necesidad de extender a profundidad el postulado del investigador con respecto a las recomendaciones o sugerencias que se pueden aportar a los próximos procesos de investigación.

Como primera medida, está el hecho de resaltar lo concluido en la investigación. El tema es interesante para la comunidad académica y profesional por el alto grado de utilidad que le puede brindar a los procesos de formación universitaria en cualquier área del conocimiento. Se pudo descubrir que los estudiantes universitarios deben, por obligación, enfrentarse por lo menos una vez en toda su carrera a un público, a sus pares, en alguna exposición de clase o en su defecto, en la presentación de su trabajo final como requisito de grado.

Partiendo de la anterior premisa, la necesidad de que todas las personas puedan apelar a un adecuado proceso de comunicación asertiva y comunicación profesional con el fin de superar las exigencias tanto académicas como laborales, en un entorno amplio de competitividad, permite que se pueda abordar con seguridad de dar en el blanco, el tema de la Glosofobia y la habilidad oratoria, bajo el aporte psicológico como factor de dominante.

Ahora bien, el miedo a hablar en público o Glosofobia está presente debido a factores psicológicos que se pudieron probar en la investigación, sumado a ello, el respaldado del el marco teórico como aporte científico y era justo el objetivo al que se apuntaba, hacer notar la inminente necesidad de la población universitaria y profesional en vencer los niveles de ansiedad, angustia y estrés que generan el miedo a hablar en público, entorpeciendo los procesos de comunicación como factor elemental para que se dé cumplimiento a cualquier intención de progreso.

Una vez percibida esta necesidad, la primera recomendación que surge en el ambiente es el apremio de mitigar, vencer o desaparecer el factor miedo que tienen los oradores antes, durante y después de realizar una presentación en público. El resultado de la presente investigación, propone una salida básica pero eficaz para enfrentar la Glosofobia y por esta razón se recomienda que la población que lo desee, pueda acceder a ella con el fin de tener un direccionamiento profesional en sus procesos de aprendizaje.

No obstante, no es solo vencer el miedo a realizar una disertación pública, sino que también se plantea que las personas puedan mejorar sus habilidades y destrezas a la hora de pronunciarse, hacerlo de forma elocuente, impactante y que deje un aprendizaje al público, que este pueda ser motivado, cautivado y persuadido por la forma en que el orador transmite su mensaje.

De acuerdo a todo lo anterior, es posible recomendar a los estudiantes del programa de Psicología de la Universidad de Pamplona, acercarse a los resultados de la investigación con el primer fin de mejorar sus debidos procesos académicos y puedan incrementar el nivel de competitividad académica, siendo beneficiados a la par que se beneficia el programa de Psicología y por ende la misma Universidad.

Asimismo, se sugiere que los profesionales en el área de la psicología puedan acudir a los resultados de la investigación como herramienta para apoyar sus diseños de intervención con la población, de acuerdo al área de aplicación que manejen. El manual de estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria se convertirá así en una herramienta para los profesionales que direccionan la conducta de la población que se acerca a ellos, con el fin de encontrar solución a sus limitantes académicas y profesionales.

Otra de las recomendaciones que se deben realizar de forma ineludible, es que gracias a que es un tema que toca a cualquier área del conocimiento en la academia, los estudiantes de la Universidad de Pamplona, no importando cual sea su carrera o enfoque, puedan prestar atención a este tema y se interesen por ahondar aún más en investigación minuciosa sobre el asunto, basados en diferentes perspectivas con el fin de mejorar los resultados.

Se puede también, invitar a la comunidad psicológica que tiene afinidad con la investigación, a retomar el tema y buscar nuevas alternativas para ampliar los resultados, mejorarlos si es el caso y hacer un aporte a la ciencia y las teorías, para que al final los profesionales en Colombia puedan subir el umbral de competitividad y se dé un salto hacia los avances académicos y profesionales.

Con el fin de continuar con las recomendaciones, es menester rememorar lo dicho por algunos de los entrevistados en las técnicas de recolección de datos, más exactamente en la entrevista Semiestructurada, donde se podía inferir como los oradores expertos daban paso a pensar en la posibilidad de una predisposición genética para convertirse en un gran orador. Es decir, algunos se preguntaban entre líneas, en sus respuestas, si pudiera existir una correlación entre la genética y la habilidad que se tiene para hablar en público, si acaso fuese posible que ese tipo de destrezas se pudiera heredar como característica de la

personalidad. Siendo ese un asunto o motivo de reflexión para el investigador, es este el espacio preciso para recomendar a futuros investigadores, tomar en cuenta la duda relacionada anteriormente con el fin que se investigue y se pueda aportar más conocimiento a la habilidad oratoria.

La importancia de recomendar a los estudiosos de la psicología que aporten al tema de manejar los factores de ansiedad, angustia y estrés ante un estímulo como el discurso frente al público es elevada. Es por esta razón que se espera que el asunto de la investigación no solo repose en una biblioteca, sino que pueda impactar de manera positiva a la sociedad y a la comunidad profesional, con el fin de mejorar el aporte psicológico a las personas que padecen Glosofobia.

Aspectos que se pudiesen mejorar o llegar a abordar de maneras diferentes en la investigación, con el fin de probar resultados distintos, son muchos. Por ejemplo, es viable recomendar a próximos investigadores que a la hora de escoger la población utilicen otro tipo de muestra, otros campos de expertos en el tema, de acuerdo a diferentes espacios donde se pudiese presentar un discurso, quizá se den observar resultados diferentes.

Paralelo a ello, se puede recomendar que las técnicas de recolección de información sean distintas a las empleadas en la presente investigación. Por otra parte como proceso de mejoramiento del estudio actual, se puede sugerir que la observación a los oradores expertos se haga en más de una ocasión. Cabe encomendar también que a la hora de diseñar las preguntas de las entrevistas, las categorías estén direccionadas más hacia un tema en específico con el fin de no hacer un proceso superficial, antes bien, se puedan encontrar algunos factores a profundidad.



Proponer a los nuevos investigadores que los objetivos vayan encaminados a profundizar en alguna temática de interés que ya se haya investigado en el presente estudio y que haya arrojado resultados que se puedan desmenuzar aún más, con miras a que las estrategias para hablar en público sean más puras y eficientes.

Uno de los aspectos que llamaron la atención en la investigación fue el contraste que se realizó entre los expertos oradores con sus principales receptores de discurso. Dicho contraste arrojó información relevante y certera a la hora de comprobarla, para saber si ponerla en práctica podía ofrecer los resultados deseados. De acuerdo a esto se podría recomendar buscar nuevas estrategias de contraste de información, otros puntos de vista, perspectivas diferentes que evidencien la veracidad de la información y las técnicas para vencer el miedo y mejorar la habilidad oratoria.

Sintetizando todo lo anterior, se debe dar paso a la recomendación de poner a prueba las estrategias diseñadas en el manual de acuerdo a la información obtenida de los expertos, con el fin de saber que tan específica puede llegar a ser y que tan veraz a la hora de practicarla puede terminar. Otra de las recomendaciones que el investigador plantea para dejar en este apartado es el tiempo, es de suma importancia que la persona que quiera interesarse por investigar sobre este tema, le imprima la debida responsabilidad, el alto compromiso y respeto por el objetivo del estudio, con la finalidad de que sea serio el proceso, conceptual, teórico, metodológico y de procedimiento ya que siendo un tema tan importante, así serán los resultados para beneficiar la población. Dedicarle el tiempo que una investigación seria demanda, darle el espacio a cada apartado de la investigación para tenga el correspondiente análisis y cierre.

Continuando con este apartado, y con todo lo que abarcan los resultados de la presente investigación, después de haber realizado las anteriores recomendaciones a modo general, es posible dar paso a las sugerencias que a profundidad arrojó el estudio y no se

pueden pasar por alto ya que el análisis y la discusión avalaron todo este proceso. La persona se entera que debe presentarse ante un público con un discurso. Automáticamente inicia todo el proceso interno del miedo que incluye el sistema límbico, la amígdala cerebral, el hipotálamo, las emociones, y todo el proceso psicofisiológico. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, las manifestaciones de ese miedo surgen como síntomas de ansiedad y angustia. Desde el momento que se entera que debe disertar ante un auditorio, hasta el momento en que sube al escenario, enfrentará constantemente dicho miedo, el cual se irá incrementando a medida que se acerca la hora de la presentación.

En consecuencia, la detección de pensamientos automáticos es la primera técnica que se sugiere. La técnica consiste en identificar de forma consciente cuales son los pasamientos que causan malestar y sugieren la incapacidad de la persona para realizar la conducta en este caso hablar en público y una vez detectados, entonces poder modificarlos por otro tipo de pensamientos.

Un ejemplo de pensamiento automático podría ser el de una mujer que estando en una fiesta mira a un hombre que le gusta y se dice: “Estás fea”, “No te va a prestar atención”, “Igual te vas a quedar sola” o “Te va terminar dejando” (Camacho, 2003). “Los pensamientos automáticos son fugaces, conscientes, pueden entenderse como la expresión o manifestación clínica de las creencias”.

Llegan a ser incluso de tipo irracional y surgen comúnmente en personas con fobias específicas como la Glosofobia. De acuerdo con el ejemplo, se identifican los pensamientos y se procede, con otra técnica, a modificarlos para lograr transformar todo el andamiaje cognitivo emocional y conductual. Posteriormente la Reestructuración cognitiva es otra técnica puede llegar a aplicarse.

La Reestructuración Cognitiva consiste en que el cliente, con la ayuda inicial del terapeuta, identifique y cuestione sus pensamientos desadaptativos, de modo que queden sustituidos por otros más apropiados y se reduzca o elimine así la perturbación emocional y/o conductual causada por los primeros (Bados & García, 2010).

En el caso práctico de la persona frente al miedo a hablar en público, la idea es que modifique o reemplace los pensamientos automáticos negativos que generan el malestar ante el estímulo, por otro de tipo pasamientos, positivos y apropiados que impulsen, refuercen y consoliden una nueva conducta, en este caso, hablar en público sin problema.

Continuando con la batalla contra el miedo, después de modificar el pensamiento y asegurar que se tiene una predisposición positiva frente al estímulo, es necesario extender el proceso de preparación holística hacia lo que tiene que ver con la presentación en el escenario. El Modelado, es la técnica para continuar el proceso. Consiste en que la persona observe la conducta de otro individuo que hace el papel de modelo, en este caso, en el ejercicio de la oratoria con el fin de imitarlo para aprender a realizar la tarea específica.

Si las consecuencias observadas en el modelo son positivas o agradables, dichas conductas servirán de reforzadores vicarios para el observador y si, por el contrario, son negativas o desagradables, dichas consecuencias guiarían al observador para saber qué es lo que no tiene que hacer si no desea obtener las mismas consecuencias (Granado, 2002)

Dicho esto, es sano y recomendable que el orador neófito pueda hacer la tarea de observar a otras figuras expertas en el tema con el fin de motivarse a aprender a hacerlo de acuerdo a ejemplos reales. Ahora bien, cabe aclarar que en este caso, el modelado no es

precisamente una invitación a ser una copia exacta de otros oradores, en cambio, se busca que basado en un buen ejemplo, establezca su propia identidad y autenticidad, pero guardando ciertas recomendaciones y acciones que pueden asegurar el éxito del objetivo, hablar en público.

Con el fin de seguir enfrentando la Glosofobia, se recomienda que la persona que desea convertirse en un orador exitoso, apele a otra técnica denominada desensibilización Sistemática, recordando que éstas, son técnicas terapéuticas Psicológicas Cognitivo-Conductuales capaces de minimizar los niveles de ansiedad que genera un estímulo específico como una fobia.

Esta técnica “es dirigida a reducir las respuestas de ansiedad y las conductas motoras de evitación ante determinados estímulos” (Neria, 2017). La idea es que la persona se vaya aproximando paulatinamente al estímulo estableciendo respuestas incompatibles con la ansiedad, es decir, no evitar el discurso o el escenario, no huir, sino enfrentarlo, así a medida que se acerca a la tarea de hablar en público vaya creando una sólida estructura de pensamiento y conducta, acorde al estímulo con el fin de que se sienta cómodo, al punto de que la acción estresante se realice ahora con naturalidad. Según recomendaciones de oradores expertos, hay que practicar, a hablar en público se aprende hablando en público.

Dentro de este proceso es importante que la persona no evite ni huya, así que en gran medida deberá enfrentarse al estímulo la mayor cantidad de veces posible hasta que su propia estructura de pensamiento se adecue a la nueva conducta. Otra técnica que se complementa con la anterior, es la Exposición en vivo,

Implica exponerse sistemática y deliberadamente a situaciones temidas reales en la vida diaria. La persona debe mantenerse en la situación o bien afrontar el estímulo interno hasta que la emoción o el impulso se reduzcan significativamente y/o hasta que compruebe que las consecuencias anticipadas no ocurren. (Bados & García, 2011)

Dicha exposición se puede realizar de diferentes formas, una de ellas es con frecuencias de tiempo que se van aumentando, es decir, pararse en el escenario y hablar de un tema por 1 minuto, luego hacerlo por 3 minutos, más tarde 5 minutos y así sucesivamente hasta que estar en el escenario sea una conducta ya adecuada y no le genere la misma ansiedad de antes, sintiéndose ahora cómodo y tranquilo.

Otra forma de exponerse puede ser con pasos aproximados, es decir, si el estímulo estresor es hablar en público, la exposición gradual será acercarse paso a paso hasta que logre el objetivo. Los pasos los debe establecer la misma persona de acuerdo a como crea que puede ser efectivo. Otra técnica recomendable es el Entrenamiento en autoinstrucciones.

Son frases o pensamientos que las personas utilizan como guías previas para ejecutar, facilitar o controlar determinado modo de acción. Ellas influyen en nuestros comportamientos como un monólogo interno, como afirmaciones indican como pensar, comportarnos y ejecutar algunas tareas, particularmente, como afrontar problemas (Minici, Rivadeneira & Dahab, 2008)

En este caso, el mismo orador se planteará conductas que debe ir desarrollando de forma organizada, proyectando el paso a paso, y al final el resultado satisfactorio sea hablar en público. El orador podrá establecer su propio recorrido ya que esta técnica busca ofrecer

el control de todo lo que tiene que ver con el estímulo. Así, el orador encontrará una disciplina en hábitos de organización y planeación para enfrentar la tarea de hablar en público.

Ahora bien, paralelo a la modificación del pensamiento, las respuestas fisiológicas de angustia deben ser combatidas para que termine por completo de establecerse una nueva conducta. En cuanto a las manifestaciones fisiológicas que emergen como Angustia frente al estímulo, es necesario que la persona pueda lograr regular y estabilizar los síntomas, este proceso es muy sencillo de enfrentar gracias a dos técnicas fundamentales. La angustia es más predominante en la Glosofobia cuando el orador esta justo minutos antes de entrar al escenario, no obstante estas técnicas, pueden aplicarse paralelo a todas las de ansiedad. Definitivamente es posible que la persona que enfrenta síntomas de angustia, pueda estabilizarse con la respiración diafragmática

“Respirar correctamente supone aprender a utilizar el diafragma de forma apropiada siendo este un músculo plano situado entre el estómago y los pulmones cuyo fin esencial es favorecer la respiración” (Castellano, 2009).

El uso del diafragma aumentará el volumen de O<sub>2</sub> que llega a los pulmones debido al descenso de este hacia la zona abdominal, facilitando que el aire descienda hasta la parte baja de los pulmones y ocupando de forma racional todo el espacio de almacenaje de los mismos de manera progresiva, primero se llena la parte más baja de los pulmones (fase abdominal), luego la parte intermedia (fase torácica) y por último la más alta (fase clavicular) realizando una respiración total (Castellano, 2009)

Consiste en tomar el aire por la nariz, introduciéndolo hasta el musculo diafragmático expandiendo toda la caja torácica, este proceso desacelera la hiperventilación y el ritmo cardiaco causados por la angustia. En ese momento la respiración lenta, automáticamente disminuye todos los demás síntomas fisiológicos. Klarić (2018) propone en su libro “Neuro oratoria” una forma gráfica del ritmo de la respiración diafragmática, en ella se hace evidente la forma que se puede realizar una correcta respiración también conocida como respiración abdominal.

Inhala por la nariz en 4 tiempos, mientras haces que tu abdomen se infle, reten el aire por 2 tiempos sin forzarte y luego exhala en 4 tiempos, sacando el aire por la boca, con los labios e forma de anillo (Klarić, 2018)

En este proceso puede ir incrementándose tanto las repeticiones, como la frecuencia de los tiempos de inhalación, retención y exhalación respectivamente, de (4-2-4) a (6-3-6) y (8-4-8) a medida en que se va relajando la persona.

Continuando con la mitigación de los síntomas de ansiedad, se puede realizar también la técnica de Relajación muscular progresiva. Esta “Abarca todos aquellos procedimientos que buscan enseñar a la persona a controlar su propio nivel de activación de manera autónoma, sin necesidad de recurrir a ayudas externas” (Tamayo, 2017) A continuación se presenta una forma básica y breve de lo que puede realizar una persona en la relajación muscular progresiva con el fin de que la angustia y sus síntomas fisiológicos se minimicen.

Existen teorías como la de Jacobson, en la que el proceso de relajación muscular progresivo, es bastante extenso de explicar y de aplicar, sin embargo en este manual se deben reducir los pasos para que la persona pueda aplicarlos en cualquier momento y lugar.

El objetivo de esta técnica es que la persona haga un proceso de tensión y distensión de los músculos del cuerpo de la siguiente manera: músculos cabeza y cara (cuero cabelludo, frente, ojos, nariz, mejillas); Tensionar durante 7 a 10 segundos, luego relajar el musculo en los 15 a 20 segundos siguiente.

Esta misma secuencia se debe realizar con todos los músculos del cuerpo en grupos como el anterior ejemplo. El siguiente paso será los músculos del cuello y los hombros, los brazos y manos, el abdomen y la espalda y por ultimo las piernas y los pies. Siempre llevando la frecuencia del tiempo. Todo este protocolo de técnicas que se emplean de forma consecutiva, buscan definitivamente convencer a la persona en su componente cognitivo, emocional y conductual, que sus pensamientos iniciales o predicciones negativas a cerca del estímulo no son ciertas y que es muy poco probable que puedan llegar a hacerse reales. Así podrá la persona entender que puede realizar la conducta de hablar en público sin ninguna clase de miedo.

Después de enfrentar la Glosofobia basados en técnicas y estrategias psicológicas, llega el momento de subir al escenario, cabe aclarar que según los expertos oradores, el miedo desaparece cuando inician el discurso, para otros ese miedo no se va, solo se reduce significativamente permitiendo al orador realizar su tarea de forma normal, pero para las personas que están empezando quizá ese miedo deba seguir combatiéndose aun en el escenario en medio del discurso y eso solo se logrará practicando las técnicas expuestas anteriormente, como la respiración, la detección de pensamientos y la reestructuración cognitiva entre otras.

Cuando ya se está en el escenario se recomiendan otras técnicas para fortalecer la habilidad oratoria, técnicas sugeridas por expertos oradores quienes han logrado gracias a su experticia en el tema, tener éxito en sus presentaciones, es por eso que en este manual se ponen a disposición de las personas que desean aprender el arte de hablar en público. Una



vez controlada la Glosofobia el orador deberá cautivar, persuadir y motivar al público con su discurso, para lograr este objetivo, existen algunas recomendaciones como técnicas.

Por ejemplo, Ser una persona de lectura más que una moda, como sucede entre algunas personas, debe ser, para el orador, un hábito de aprendizaje constante, desde cultura general, conocimiento social, de actualidad y por supuesto desde el área del conocimiento profesional que se tenga.

La lectura habilita a la persona en la ampliación de su vocabulario, su léxico se enriquece con sinónimos, conceptos, conectores que embellecen la forma de hablar y la diferencia de las demás, que llegan a ser repetitivas y pobres académicamente. “no puede existir un orador que no lea” Los expertos recomiendan que se lea constantemente diferente literatura, textos académicos, artículos de actualidad, libros etc. De esta manera se encontrarán herramientas hábiles a la hora de tener una conversación y en este caso llegar a presentar un discurso público. Leer da validez y credibilidad al que habla. Como se dice coloquialmente: “el que no lee no tiene derecho a hablar”

Estudiar y preparar el tema del discurso a profundidad es otra de las recomendaciones de los expertos en oratoria, ellos dicen que no conocer bien el tema puede ser causa de miedo y posterior fracaso. Por esta razón la persona debe, irremediamente, realizar un exhaustivo proceso de investigación con relación al tema del discurso. Por ejemplo, leer sobre el tema, investigar conceptos, teorías y ejemplos, basarse en referencias de autores, comparar la información, aprender el tema, interiorizarlo, establecer un bosquejo preliminar organizado, hacer anotaciones importantes, estructurar el discurso, grabarse hablando, corregir errores y pulir el contenido final, practicar y estar listo así para la presentación.

Por otra parte, a la hora de realizar el discurso, el orador debe tener en cuenta que deber ser un lenguaje técnico y sencillo en equilibrio debe haber identificado que tipo de discurso es, a quien lo va a dirigir y en qué condiciones, si académicas, o sociales con el fin de llegar con un mensaje claro, entendible, que el auditorio lo pueda asimilar y se cumplan los objetivos.

Existe cierta terminología técnica que es necesario mencionar de acuerdo a un tipo de discurso académico donde se habla entre pares y personas preparadas, sin embargo se recomienda que los discursos lleven cierta terminología más sencilla y coloquial con la que los conceptos se puedan reforzar, de esa manera, estableciendo un equilibrio perfecto entre los dos factores el público notará que el discurso está muy bien preparado pero a la vez es muy claro para ellos, entonces la efectividad y la persuasión serán garantizadas.

También Es muy frecuente que mientras se está disertando, el orador tenga un lapsus, un pequeño olvido del tema o de la secuencia que se lleva, así que es necesario que el orador cuando enfrente esta situación tenga un adecuado Entrenamiento en improvisación. Este proceso se adquiere a medida que se hacen ejercicios prácticos en los que se habla por pequeños periodos de tiempo sobre un tema desconocido, pero con la intención de no parar de hablar aun cuando lo que se dice no sea cierto. El objetivo de esta técnica es entrenar a la persona para improvisar en momentos en los que pelagra mantener el control y se debe apelar a estrategias para llamar la atención de algún modo sin perder el hilo del tema.

Por otra parte, el orador necesita realizar un previo estudio para identificar el tipo de público al cuál se va a dirigir, ya que como se ha mencionado anteriormente, hay públicos académicos, políticos, religiosos, sociales, de diferentes culturas. Si no se conoce ese factor de diferencia, se pueden cometer errores tanto de tema, como de expresión oral, de

interacción, entre otros, causando el fracaso del orador en el escenario. “Conozca al público para saber cómo llegarle”.

Cuando ya se ha pasado por todo el amplio proceso anterior, de lucha contra el miedo y fortalecimiento de la habilidad para hablar en público, es natural que empiece a surgir en la persona una estructura de pensamiento y conducta impregnada de seguridad y confianza personal esta es una técnica que se implementa con el propio ejercicio de modificación de pensamiento del orador. “yo sí puedo, estudie mucho y sé que me ira bien” la seguridad y la confianza con la que hable y transmita el mensaje será la que impacte al público.

En cuanto a la presentación personal, se habla mucho últimamente que no importa el traje o la corbata n el caso de los hombres pues hay gente que no lo usa y sus discursos son de mejor calidad. Realmente es una variable a tener en cuenta ya que en este manual no se propone el traje y la corbata estrictamente, solo se sugiere que se tengan en cuenta un algunos factores antes de escoger el atuendo.

A qué tipo de público se dirige, que tipo de escenario, que tipo de discurso es, de acuerdo a eso la presentación personal deberá recomendablemente se acorde y congruente para que el impacto sea positivo y no genere distracciones o contradicciones. Algunos oradores dicen: “la ropa no importa” pero que su limpieza, su pulcritud, su buen olor, den una buena imagen de agrado ante el público que merece respeto.

Siguiendo con el aporte, En psicología se usa mucho una estrategia para ganar a las personas y es el Rapport y la empatía. Esta estrategia se recomienda también para iniciar los discursos y arroja excelentes resultados para los objetivos del orador en el escenario. “El Rapport es más una variable contextual que prepara el escenario para la enseñanza

efectiva” (Buskits & Saville, 2001) habla de una capacidad de conexión, armónica y comprensiva entre dos o más personas. Y la empatía que es un concepto muy parecido, “es la capacidad de comprender los sentimientos y emociones de los demás, basada en el reconocimiento del otro como similar” (López, Filippetti & Richaud, 2014)

El orador encontrará desde su propia personalidad, la forma de expresarse y establecer estrategias para ser empático, ganarse al público y su total atención, así como la conexión con las personas que sea adecuada, que cautive a la gente que lo va a escuchar y así el ambiente sea un espacio armónico y agradable.

Según los oradores expertos, hay algunas estrategias a las que se puede apelar en esa búsqueda de establecer el Rapport y la empatía con el auditorio y es la implementación, de forma sutil de acuerdo al público, del humor y las experiencias personales.

El humor es una herramienta que ayuda a mantener intacta la atención de los oyentes, sin embargo no es recomendable caer en la exageración, este elemento debe ser natural, sutil y acorde siempre al tema que se está tratando. Si la persona finge ser muy graciosa tiende a empalagar el discurso y generará aversión, pero si logra conectar el humor, con toda la empatía, será un orador agradable.

Es necesario evitar que el discurso sea monótono, a pesar de lo importante que sea el tema, nunca esta demás lograr que el público se sienta por momentos entretenido, sin pasar al extremo de convertir el discurso en un monologo de comediante. No se debe perder el objetivo de la disertación, pero siempre será mucho más agradable una persona que al menos de un pequeño error o falla técnica, lance un comentario jocoso que le saque una sonrisa a la gente.

Paralelo a ello, una estrategia que le da credibilidad al discurso y que asimismo se puede entrelazar a la perfección con el humor, son las experiencias personales, están muestran al público la capacidad interpretativa del orador ante el tema del discurso, dándole relevancia y una facilidad al público a la hora de comprender los conceptos o los temas que se están exponiendo.

Estas experiencias constan de situaciones vividas que respaldan la teoría propiamente dicha, sin embargo, no se debe caer en el error de convertir el discurso en una autobiografía de tinte arrogante, solo “yo” y porque “yo” y como “yo”. La palabra clave siempre será equilibrio. La habilidad de aprovechar el tema y las circunstancias que se van presentando en el discurso para emplear alguna experiencia vivida debe sutil y nunca intentando copiar a alguien más pues en este aspecto es de vital importancia la autenticidad y el estilo propio.

Continuado con las recomendaciones importantes para un buen ejercicio de oratoria, los expertos sugieren que se establezca un contacto visual óptimo para mantener el control y la dirección de la situación más la atención del público. En este punto, existe una gran variedad de opiniones al respecto, algunas que se entre ponen, llegando a la dicotomía central, “mirar o no mirar al público” algunos oradores dicen es mejor no hacerlo para no distraerse con las expresiones faciales y actitudes de la gente, y más cuando hasta ahora se está empezando a dar discursos en público, pues una mala experiencia puede marcar negativamente al orador. Suena razonable pero no en este caso, puesto que dicha teoría choca con todo el andamiaje anterior, con el que se busca vencer el miedo, teniendo en cuenta que no mirar al público es una conducta de evitación y es justo las conductas que se busca erradicar.

Por esa razón, basado en teorías científicas de autores como Garrido & Fernández (2007); Bados (2005); Klarić (2018) recopiladas en la investigación “Estrategias

psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad oratoria” de donde surge el presente manual; se sugiere que no se evite al público, sino que se domine a través de la mirada directa, si la persona siente ansiedad y angustia deberá retomar las estrategias iniciales para regularse.

No mirar al público será interpretado por ellos como una falta de respeto, demostrará que está dominado por el miedo y que no tiene el control causando que los oyentes pierdan interés, no mirar al público es enviarles el mensaje de que no importa si están o no, lo importante es lo que él tiene para decir y eso genera malestar en el auditorio, cabe mencionar que esta información no es al azar, es basada en la investigación mencionada anteriormente, realizada tanto a expertos como a población receptora de discursos. “Si se quiere tener éxito hay que empezar por ganarle la batalla de la mirada al público”.

Ya estando en el escenario, a la hora de hablar hay que tener en cuenta una de los detalles más importantes, la modulación de la voz. El fino arte de cautivar, motivar y persuadir al público se potencializa con el adecuado uso de la voz, según Klarić (2018) “se puede construir y transmitir toda una historia solo con solo introducir variaciones en la voz”. En la modulación de la voz hay elementos como el tono, los matices o la intención, la velocidad y la proyección.

Para lograr mantener durante todo el discurso una buena voz, es necesario mantener una correcta respiración diafragmática, expuesta anteriormente en las técnicas para la angustia. En consecuencia, el orador debe mantener un tono de voz alto, que proyecte seguridad, que abarque todo el auditorio y que todas las personas puedan escuchar de forma fuerte y clara cada fraseo del discurso.

No obstante, la frecuencia del tono debe variar y es a lo que se llama matizar, no siempre se debe hablar fuerte, en ocasiones, según el tema y lo que se está diciendo, se debe hablar suave, dándole un toque de suspenso para luego volver a subir explotando con intensidad para llegar al clímax del discurso, ese sube y baja entretiene y no aburre como si lo hace una línea de frecuencia constante durante toda la exposición.

Paralelo a ello, otra variación de la voz es la velocidad, se debe tener en cuenta que no es efectivo hablar muy rápido, porque la gente no va a entender algunas palabras importantes del discurso, pero el otro extremo también es nocivo, hablar muy lento, generara impaciencia y hará que la gente quiera dejar de escuchar. Así que, como la palabra clave es equilibrio, todo este compendio debe funcionar como un reloj, milimétricamente bien medido todo. Y por último, en cuanto a la voz, se necesita una proyección adecuada al discurso, al tema y por supuesto de acuerdo a la personalidad del orador. Esta proyección va impregnada de pasión, emoción y certeza del mensaje que se está transmitiendo, si el orador logra con su voz proyectar esos elementos, su discurso lograra tocar la vida de las personas que lo escuchan y causará un efecto positivo.

De acuerdo a esto, cabe recordar que, no es solo pararse en un escenario a decir algo, es transmitir un mensaje con tanta pasión que su discurso no sea solo un conglomerado de frases básicas sino un impacto de mensajes directos a la vida del oyente, con el fin de causar un efecto grande y que deje huella.

Ahora bien, de nada serviría todo el buen uso de la voz si no se acompaña de una expresión corporal del mismo nivel. Los expertos oradores manifiestan que un alto porcentaje del éxito del orador está en la forma como su cuerpo se expresa arriba del escenario, su lenguaje corporal es casi más impactante que lo que se dice con las palabras. Desde las expresiones faciales que deben expresar las emociones de forma espontánea,

hasta el movimiento de las extremidades superiores e inferiores. Este tema también es bastante amplio, así que solo se mencionaran algunos aspectos más relevantes.

De igual forma, si se habla de velocidad, de pausas, de secuencias progresivas o más, así se debe acompañar con las manos. Y si los pies se necesitan para algún gesto como patear un balón, saltar o correr, el orador debe estar dispuesto a hacerlo sin miedo, ese tipo de movimientos inesperados en momentos clave del discurso, retoman la atención de alguno que se haya distraído, y son tan impactantes que en ocasiones el público, tiempo después recuerda temas al asociarlos a movimientos específicos del expositor. “recuerdo cuando el orador salto en el escenario y me sorprendió por lo que decía” “yo recuerdo cuando el expositor dio una vuelta y corrió en el escenario diciendo tal cosa”. Como se dice coloquialmente: “una imagen vale más que mil palabras”.

Esto lleva a incluir otra estrategia, el desplazamiento en el escenario. Todos estos factores aún se explican de forma individual, en realidad son un todo, un complemento que se debe ir dando de forma paralela a medida que avanza el discurso, es un juego de aplicación complementaria en la que la voz, las expresiones faciales, el movimiento del cuerpo y el desplazamiento en el escenario crean toda una historia a la que el público se engancha hasta el final.

Tanto los expertos oradores, como parte la población receptora de los discursos convergen en un punto, hay que aprovechar el escenario y no quedarse pegado al piso en un solo sitio. Hay escenarios grandes, públicos grandes, y el orador debe llegar a todos no solo con el tono de voz, sino con su aproximación o acercamiento desde cada espacio de la plataforma.



Eso hace que el público no se sienta ignorado como pasa con el contacto visual, pero como en todo, no se debe caer en la exageración, en la que el expositor canse a las personas mirando de un lado a otro, muy rápido, mientras él casi que se mueve como la pelota en un partido de tenis. El desplazamiento debe ser progresivo, matizado, en momentos clave, y todo ese talento se va adquiriendo a medida que la persona no tenga miedo y practique lo suficiente.

La interacción con el público es una habilidad que se va adquiriendo con la práctica, en conjunto con todo lo anterior y de acuerdo al reconocimiento previo del tipo de público, del tipo de discurso y del tema específico, es viable que la persona establezca una interacción controlada con el fin de enriquecer la alocución y que el auditorio este más atento y conectado al tema.

Cuando el orador interactúa, debe conocer muy bien el tema que está tratando, por estar a razón se hace énfasis en que cuando suba al escenario, lo haga con un conocimiento amplio de lo que va a decir, así podrá satisfacer las inquietudes de sus oyentes. La interacción se debe dar de forma natural y no obligada, pues sin la sutileza necesaria se puede perder el control de la situación.

La interacción sirve para el Rapport y la empatía, el humor y las experiencias personales. Sirve para preguntar si se está siendo claro y se está entendiendo el tema, sirve para que el contacto visual sea más directo y el control del orador sea efectivo. A medida que se interactúe con el público, el cuál es el directo beneficiario del discurso, y se haga un trabajo mancomunado de todas las herramientas anteriores, las personas querrán volver a escucharlo, y el objetivo de ser un excelente orador ira por buen camino.

Ahora bien, últimamente se está usando mucho entre las exposiciones a nivel general los recursos técnicos, tecnológicos como apoyo para que el orador en su discurso sea más eficaz e impacte al público con las nuevas tecnologías. No obstante, como todos los extremos desorientan el objetivo real, es recomendable que si el expositor se va a apoyar de estas herramientas, no deje que todo el discurso dependa de ello, porque desplazará la atención en elementos que así como pueden aportar, pueden llegar a ser factores altos de distracción, y en lugar de dejar un tema sembrado en la mente de la gente, lo que ellos recordaran será el color, el dibujo, o cualquier otra cosa menos lo que era el objetivo del exponente.

Usar video beam, pantallas con imágenes de apoyo, sonidos, elementos tangibles durante la presentación, fichas o papeles en las manos, puede que sea efectivo, pero la experticia del orador le permitirá saber cuándo hay que prescindir de todos esos recursos y dar énfasis a lo que está diciendo de una forma más directa más humana. “No es malo utilizarlo, pero sepa utilizarlo y no se enrede con su propia ayuda, porque el resultado será devastador para el discurso”.

Un último factor a tener en cuenta durante el proceso en el escenario, que se recomienda, es el cuidado del tiempo. Que importante para un buen orador es saber controlar el tiempo en sus presentaciones. Es muy común que para cada discurso, de acuerdo con al evento se le dé un límite de tiempo en el que el orador deberá exponer a totalidad su tema, si no se tiene en cuenta el tiempo de organización de cada parte del discurso, llegará al final y no habrá desarrollado todo el tema y menos podrá hacer el debido cierre o conclusión del mismo. Esto resta efectividad al ejercicio y el objetivo quedará inconcluso. Es bueno que el orador en sus prácticas previas del discurso, establezca límites de tiempo para cada parte de la disertación, es decir: saludo, introducción, planteamiento, desarrollo, aplicación, recapitulación, conclusión y cierre.

Teniendo en cuenta la división del tiempo general en lapsos para cada parte, de acuerdo a la estructura que tenga el discurso, asimismo a la importancia de cada apartado y el objetivo que se haya planteado, el cual debe quedar claro y para ello el manejo del tiempo es determinante, si logra hacer buen uso del tiempo el público se lo agradecerá. “Si se extiende se puede quedar solo” Así logrará el orador, después de aplicar todas estas técnicas, ver un cambio significativo en su desempeño en el escenario, muy seguramente sus resultados no serán los mismos y poco a poco irá ganado experiencia y pericia en el arte de hablar público.

Todas estas recomendaciones enriquecen la investigación y se amplían la viabilidad de los efectos positivos que puede tener en una persona la aplicación de este compendio teórico.

En congruencia a lo anteriormente expuesto, también es necesario sugerir algunos detalles que un orador no debería tener en cuenta. Burlarse de las personas (defectos o situaciones personales), hacer ejemplos negativos con nombres propios, hacer juicios de valor sobre otras personas, instituciones o ideologías, ser prepotente y humillar al público, ser obsceno, morboso y/o grosero, tampoco adoptar una postura de pelea con el público.

Convertirse en un buen orador es entrar en una posición de liderazgo y reconocimiento público, una vez empiece a hacer un buen trabajo en este campo las personas tendrán mucho que ver su vida, estarán pendientes de todo, ya que se convierte en un referente positivo para la sociedad. Es así como ya no se puede permanecer en el anonimato, ahora se deben tener en cuenta un par de recomendaciones para que lo que empiece bien, termine bien.

Una vez se baja del escenario el orador debe saber que las personas estarán muy pendientes de cada uno de sus movimientos. Si el éxito fue total en el discurso, el orador tomará una posición de liderazgo, muchos lo tomarán como ejemplo, y estarán dispuestos a seguir sus posturas, sus teorías, su ideología, su forma de pensar y actuar al transmitir mensajes positivos para la sociedad. Eso será un gran compromiso para tener en cuenta.

En este orden de ideas, deberá cuidar su imagen, una imagen de respeto y congruencia con su forma de expresarse, sea humilde no solo en el escenario sino fuera de él, viva buenos valores, sea ejemplo para la sociedad, y tenga una conducta digna de imitar, que su vida refleje sus discursos.

**BIBLIOGRAFÍA**

Acevedo, A. (2014) Universidad Católica de Colombia (Tesis de Maestría) “Adaptación e implementación de un tratamiento cognitivo conductual para la fobia social” recuperado de:  
<http://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/2079/1/Tesis%20Astrid%20Acevedo.pdf>

Albaladejo, T. (1999) Retorica y Oralidad. [*Publicado en Oralia. Análisis del discurso oral, 2, 1999, pp. 7-25.*] Universidad Autónoma de Madrid, España. Recuperado de:  
<http://www.urbinavolant.com/verbavolant/wp-content/uploads/2012/05/Albaladejo.-Ret%C3%B3rica-y-oralidad.pdf>

Alejandro, S. (2013) Universidad Técnica de Ambato (trabajo de grado) “Las técnicas de oratoria y su influencia en la expresión oral de los estudiantes de quinto, sexto y séptimo grado de educación general básica del centro educativo “la pradera”, ubicada en la parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de pichincha” recuperado de:  
[http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/5038/1/teb\\_2013\\_826.pdf](http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/5038/1/teb_2013_826.pdf)

Bados, A. (2005) Universidad de Barcelona “Miedo a hablar en Público” recuperado de:  
<http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/353/1/120.pdf>

Bados, A. García, E. (2010) La técnica de la reestructuración cognitiva. Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamiento Psicológicos Facultad de Psicología,

Universidad de Barcelona, España. Recuperado de:  
<http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/12302/1/Reestructuraci%C3%B3n.pdf>

Bados, A. García, E. (2011) Técnicas de exposición. Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamiento Psicológicos Facultad de Psicología, Universidad de Barcelona, España. Recuperado de:  
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/18403/1/T%25C3%25A9cnicas%2520de%2520Exposici%25C3%25B3n%25202011.pdf>

Benmalek, H. & Belaidouni, I. (2015) Universidad AbouBakrBelkaid –Tlemcen (tesis de maestría) “El arte de hablar en público” recuperado de: <http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/8025/1/benmalek-nesrine.pdf>

Buskits, W. Saville, B. (2001) Construyendo Rapport: Creando contextos emocionales positivos para promover la enseñanza y el aprendizaje. *APS Observer, Vol. 14 No. 3 Marzo de 2001.* Recuperado de:  
[http://observatorio.ascofapsi.org.co/static/documents/041\\_Ensepsi-Construyendo\\_Rapport\\_Contextos\\_Emocionales\\_Positivos-Observer\\_TR.pdf](http://observatorio.ascofapsi.org.co/static/documents/041_Ensepsi-Construyendo_Rapport_Contextos_Emocionales_Positivos-Observer_TR.pdf)

Camacho, J. (2003) El ABC de la terapia cognitiva. Recuperado de:  
<https://www.fundacionforo.com/pdfs/archivo23.pdf>

Carrillo, L. (2009) Retórica: La efectividad comunicativa. *Revista Rhêtorikê. No2. 39-66 Abril de 2009.* Universidad de Granada, España. Recuperado de: <http://www.rhetorike.ubi.pt/02/pdf/03-guerrero-retorica-rethorike-04-09.pdf>

Cejudo, M. (2015) CUANDO TODOS ME MIRAN... CASO DE FOBIA A HABLAR EN PÚBLICO DE ORIGEN TRAUMÁTICO. *Revista Digital de Medicina Psicosomática y Psicoterapia. S.E.M.P.y P. ISSN: 2253-749X Vol. 3 (2015) n.º 5* Recuperado de: [http://www.psicociencias.com/pdf\\_noticias/Cuando\\_todos\\_me\\_miran.pdf](http://www.psicociencias.com/pdf_noticias/Cuando_todos_me_miran.pdf)

Cerecedo, M. & Rodríguez-Arias, J. (2009) Miedo a hablar en público. *Aquellas pequeñas cosas.* Recuperado de: <https://amf-semfyc.com/uploadarticlespdf/Miedoahablarenpublico.pdf>.

Colmenares, L. (2007) Universidad de Pamplona (trabajo de grado no publicado) “El desarrollo de la oralidad en niños y niñas de preescolar: caracterización de experiencias escolares que lo promueven y/o dificultan”

COLPSIC. (2018) ley 1090 de 2006. Código deontológico y bioético. República de Colombia, Bogotá D.C. Recuperado de: <http://www.colpsic.org.co/quienes-somos/ley-1090-de-2006/182>

Constitución Política Colombiana (1991) Título 2 - De los derechos, las garantías y los deberes / Capítulo 1: De los derechos fundamentales / Artículo 20. Recuperado de: <http://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-1/articulo-20>

Corrales, F. (2006) Universidad de Pamplona (monografía no publicada) “La Comunicación Asertiva, una Forma de Solucionar los Conflictos Interpersonales en los Grupos de Farmacodependencia”.

Fernández, S. Vásquez, F. Marqués M. García-Tapia, R. (2006) La historia de la Voz. *ARTÍCULOS DE REVISIÓN REV MED UNIV NAVARRA/VOL 50, N° 3, 2006, 9-13*. Secundino Fernández. Laboratorio de Voz. Departamento ORL. Clínica Universitaria. Facultad de Medicina. Universidad de Navarra. Apdo. 4209. 31080 Pamplona. España. Recuperado de: [http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/moodle/pluginfile/.php/273793/mod\\_folder/content/0/2006\\_Fernández\\_HISTORIA%20DE%20LA%20VOZ.pdf?forcedownload=1](http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/moodle/pluginfile/.php/273793/mod_folder/content/0/2006_Fernández_HISTORIA%20DE%20LA%20VOZ.pdf?forcedownload=1)

Garavito, D. (2014) Universidad Libre de Colombia (trabajo de grado) “Estrategia didáctica para el mejoramiento de la expresión oral” recuperado de: <http://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/10193/TESIS%20JURADO%20LECTOR.pdf?sequence=1>

Garrido, E. Fernández, J. (2007) *APRENDA A HABLAR EN PÚBLICO, ¡No tenga miedo!* Pamplona (Navarra) España. ISBN: 978-84-96807-24-2. D.L.: NA-421/2007. Ulzama Ediciones.

Gómez, G. (2007) Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. “*Neurofisiología de la ansiedad, versus la angustia como afecto que se siente en el cuerpo*” Informes Psicológicos, No. 9 p.101 - 119 Medellín – Colombia. Ene-Dic de 2007, ISSN 0124-4906 recuperado de:



<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5229790.pdf>  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5229790.pdf>

Granado, M. (2002) Los programas y técnicas de modificación de conducta: Una alternativa a la educación del niño autista. *XXI. Revista de Educación, 4 (2002): 245-259. Universidad de Huelva.* Recuperado de: <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/1928/b15150641.pdf?sequence=1>

Hamui, A. Varela, M. (2012) Metodología de investigación en educación médica La técnica de grupos focales. *ISSN: 2007-5057 - see front matter © 2013 Facultad de Medicina Universidad Nacional Autónoma de México.* Recuperado de: [http://riem.facmed.unam.mx/sites/all/archivos/V2Num01/09\\_MI\\_HAMUI.PDF](http://riem.facmed.unam.mx/sites/all/archivos/V2Num01/09_MI_HAMUI.PDF)

Hernández-Sampieri, R. (2014) Metodología de la investigación. Sexta edición. *ISBN: 978-1-4562-2396-0. México D.F.* Recuperado de: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Hormazábal, R. (2005) MANUAL DE RETORICA, ORATORIA Y LIDERAZGO DEMOCRATICO. *INAP. Chile.* Recuperado de: [11http://www.felsemiotica.org/site/wp-content/uploads/2014/10/Hormaz%C3%A1bal-S%C3%A1nchez-Ricardo-Manual-de-ret%C3%B3rica-oratoria-y-liderazgo-democr%C3%A1tico.pdf](http://www.felsemiotica.org/site/wp-content/uploads/2014/10/Hormaz%C3%A1bal-S%C3%A1nchez-Ricardo-Manual-de-ret%C3%B3rica-oratoria-y-liderazgo-democr%C3%A1tico.pdf)

Jiménez, P. (2009) Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia “Public Speaking in EFL Settings: The Issue of Overcoming Fears” Recuperado de: <file:///C:/Users/Familia%20Martinez/Downloads/Dialnet-PublicSpeakingInEFLSettings-3324468.pdf>

Keyeux, G. Penchaszadeh, V. Saada, A. (2006) ÉTICA DE LA INVESTIGACIÓN EN SERES HUMANOS Y POLÍTICAS DE SALUD PÚBLICA. ISBN: 958-701-745-5 Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de: <http://unesdoc.unesco.org/images/0015/001512/151255s.pdf>

Klarić, J. (2018) *Neuro Oratoria*. Ciudad de México. México. Paidós S.A.

López-Ibor J. Valdés, M. (2014) Editores. DMS-IV-TR-AP. Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales. Texto revisado. Atención Primaria. Barcelona: Masson; 2004. Recuperado de: <https://psicovalero.files.wordpress.com/2014/06/manual-diagn3b3stico-y-estadc3adstico-de-los-trastornos-mentales-dsm-iv.pdf>.

López, M. Filippetti, V. Richaud, M. (2014) Empatía: desde la percepción automática hasta los procesos controlados. Doi: [dx.doi.org/10.12804/apl32.1.2014.03](https://doi.org/10.12804/apl32.1.2014.03). Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/apl/v32n1/v32n1a04.pdf>

López, M. (2017) Universidad Francisco José de Caldas “Proyecto de oratoria en el centro educativo distrital de educación básica y media O.E.A” Recuperado de: <http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/7181/1/LopezContrerasMariaAngelica2017.pdf>

Maldonado, I. & Reich, M. (2013) Estrategias de afrontamiento y miedo a hablar en público en estudiantes universitarios a nivel de grado. *Ciencias Psicológicas Vol. VII*. Montevideo, Uruguay. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/4595/459545415006.pdf>.

Maura, A. (1903) Discursos leídos ante la Real Academia Española en la recepción pública. *Establecimiento tip. De Fortanet impresor de la real academia de la historia calle de la Libertad, núm. 29*. Madrid, España. Recuperado de: [http://www.rae.es/sites/default/files/Discurso\\_Ingreso\\_Antonio\\_Maura.pdf](http://www.rae.es/sites/default/files/Discurso_Ingreso_Antonio_Maura.pdf)

Meche, M. Flórez, D. (2016) Universidad de Pamplona (trabajo de grado no publicado) “Evaluación del Miedo Oratorio en Estudiantes de Psicología de la Universidad de Pamplona y Propuesta de Intervención”.

Minici, A. Dahab, J. Rivadeneira, C. (2004) Técnicas para el manejo de la ansiedad. *Revista de terapia cognitivo conductual n°6 Marzo 2004*. Recuperado de: <http://cetecic.com.ar/revista/pdf/tecnicas-para-el-manejo-de-ansiedad.pdf>

Neira, O. (2017) Desensibilización sistemática y su aplicación para reducir la ansiedad. *Boletín científico de la escuela superior de Atotonilco de tula. Volumen 4. ISSN: 2007-7831*. Recuperado de: <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/atotonilco/n7/titulo.html>

ONU (2016) Derechos Humanos. Manual para Parlamentarios N° 26. *Courand ET. Associés ISBN 978-92-9142-676-8 (UIP) HR/PUB/16/4 (ONU)* Recuperado de: [https://www.ohchr.org/Documents/Publications/HandbookParliamentarians\\_SP.pdf](https://www.ohchr.org/Documents/Publications/HandbookParliamentarians_SP.pdf)

Orejudo, S. Nuño, J. Ramos, T. Herrero, M. & Fernández, T. (2005). El desarrollo de la competencia para hablar en público en el aula a través de la reducción de la ansiedad ante esta situación. Estudio previo. *ISSN 15750965 · Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado, 8 (1), 1-6* recuperado: <http://www.aufop.com/aufop/revistas/indice/digital/114>.

Pérez, H. (26 de Octubre de 2009) Oratoria: Hablar bien en público [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <http://oratoriahablarbienenpublico.blogspot.com/2009/10/miedo-hablar-en-publico-glosofobia.html>

Restrepo, M. (2005) LA DEFINICIÓN CLÁSICA DE ARTE. *SABERES Revista de estudios jurídicos, económicos y sociales VOLUMEN 3 ~ AÑO 2005 Separata*. Madrid, España. Recuperado de: <https://revistas.uax.es/index.php/saberes/article/download/769/725>

Reyes, A. (2015) Glosofobia, el miedo come tus palabras. Recuperado el 1 de junio de 2018, de: <https://es.slideshare.net/Adri3133/glosofobia-55316620>.

Rivera, H. Malaver, M. (2011) ¿Qué estudia la estrategia? *Facultad de Administración No. 99, ISSN: 0124-8219 Julio de 2011*. Bogotá, Colombia. Recuperado de: [http://www.urosario.edu.co/urosario\\_files/a0/a0235d32-301a-4066-9027-789035821cb3.pdf](http://www.urosario.edu.co/urosario_files/a0/a0235d32-301a-4066-9027-789035821cb3.pdf).

Shestyuk, A. Haller, M. Case, J. Crone, N. Chang, E. King-Stephens, D. & Laxer, K. (2017). Persistent neuronal activity in human prefrontal cortex links perception and action. *Nature Human Behavior*, 2(1), 80-91. Doi: 10.1038/s41562-017-0267-2. Recuperado de: <https://www.technologynetworks.com/neuroscience/news/a-place-to-think-persistent-neuronal-activity-in-human-prefrontal-cortex-links-perception-and-296498>.

Sierra, J. Ortega, V. & Zubeidat, I. (2003) Ansiedad, angustia y estrés: tres conceptos a diferenciar. *Revista mal-estar e subjetividade / fortaleza / V. III* Recuperado de: [http://hp.unifor.br/pdfs\\_notitia/141.pdf](http://hp.unifor.br/pdfs_notitia/141.pdf).

Sotelo, V. (2016) Fundamentos de la Psicología. Manual Auto formativo. *ISBN electrónico N.º 978-612-4196-* Universidad Continental Av. San Carlos 1795, Huancayo-Perú. Recuperado de: [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/continental/2220/1/DO\\_FHU\\_501\\_MAI\\_UC0367\\_20162.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/continental/2220/1/DO_FHU_501_MAI_UC0367_20162.pdf).

Tamayo, M. (2012) Técnica de relajación muscular progresiva para disminuir la ansiedad originada por exámenes y aumento del rendimiento académico en estudiantes de una Universidad Privada de Lima Metropolitana. Trabajo de grado publicado. Lima, Perú. Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2669/1/tamayo\\_tma.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2669/1/tamayo_tma.pdf)

Vega, E. (2016) Departamento de Farmacología, Facultad de Ciencias Biológicas, Universidad de Concepción “¿Cómo se produce el pensamiento en el cerebro?” *Explora, un programa CONICYT* recuperado de: <https://www.explora.cl/191-sabias-que/sabias-biol/7983-como-se-produce-el-pensamiento-en-el-cerebro>.

Vera, P. (2004) ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN EN PSICOLOGÍA CLÍNICA: LAS INTERVENCIONES APOYADAS EN LA EVIDENCIA. *Liberabit. Revista de Psicología*, núm. 10, 2004, pp. 4-10 Universidad de San Martín de Porres Lima, Perú. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/686/68601001.pdf>.

Villafuerte, I. (2012) Oratoria. *Red Tercer Milenio (Primera edición)* recuperado el 6 de mayo de 2018 de: <http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Oratoria.pdf>

## ANEXOS

### Anexo 1

#### Formato de Registro de Observación no participante

A continuación se presenta la ficha de observación de acuerdo a las categorías de investigación y a información de las teorías psicológicas para la presentación en público referenciadas en el capítulo III. Del marco teórico.

En la ficha aparecen los espacios para conocer al participante que será observado y en qué situación. Por ejemplo nombre del participante, cargo del participante siendo este, pastor, docente o comunicador social. La ciudad donde se efectúa y el tipo de reunión, siendo esta un culto, una clase universitaria una participación en auditorio, de acuerdo al discurso que se vaya a presentar. La fecha y hora de la observación y las categorías que se van a evaluar.

#### Ficha de observación

<b>Investigación</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.		
<b>Nombre:</b>			<b>Cargo:</b>
<b>Ciudad:</b>			<b>Tipo de Reunión:</b> <b>Encuentro N°:</b>
<b>Fecha:</b>			<b>Hora:</b>
<b>Categorías</b>	<b>Observaciones</b>		
Herramientas			

psicológicas para hablar en público.	
Resultados experienciales de la presentación.	
Niveles de ansiedad y angustia del orador	
Comportamiento en el escenario.	



**Anexo 2.****Entrevista Semiestructurada**

La presente entrevista Semiestructurada es diseñada por el psicólogo en formación Jheyson Helbers Martínez Celis, quien realiza su tesis denominada “Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria” como trabajo de Grado. La entrevista consta de 21 preguntas, divididas en 4 categorías de investigación cualitativa, las cuales son:

- **Categoría I. Herramientas psicológicas para hablar en público:** Ésta categoría es la encargada de recabar las estrategias, metodologías, herramientas que utilizan los expertos oradores para hablar en público.
- **Categoría II. Resultados experienciales:** Ésta categoría se encarga de analizar los efectos tanto positivos como negativos de hablar en público.
- **Categoría III. Factores que desencadenan la Glosofobia:** En esta categoría se obtiene información de los participantes sobre las razones por las que se da la Glosofobia, que es el miedo irracional a hablar en público.
- **Categoría IV. Lecciones prácticas:** Esta es la categoría encargada de buscar lecciones, sugerencias o consejos prácticos de los expertos oradores para los que desean empezar su camino en el arte de hablar en público.

Con el objetivo de obtener una percepción psicológica desde el punto de vista experiencial de cada participante, cabe mencionar que los participantes son expertos en oratoria debido a su constante interacción con el público, como lo son los pastores cristianos, los docentes universitarios y profesionales en el área de la comunicación social y el derecho. Los participantes responderán a ella de forma sincera, clara y veraz. La información recolectada será netamente objeto de investigación y se utilizará para el cumplimiento de los objetivos del estudio.

### **Datos personales**

Nombre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_ Tiempo de experiencia: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

### **Preguntas por categorías**

#### **Categoría I. Herramientas psicológicas para hablar en público**

1. Cuando se entera que debe enfrentarse a un público para pronunciar un discurso ¿Cómo se siente?
2. En el momento en que ha experimentado el temor de hablar en público, ¿qué estrategias ha utilizado para enfrentar esta situación?
3. ¿Qué habilidades cree usted que tiene para hablar en público?
4. ¿Cuáles herramientas sabe usted que han mejorado su destreza para hablar en público?

#### **Categoría II. Resultados experienciales**

5. Las herramientas que usted posee para enfrentarse a un público, ¿Cómo le dan ventaja o mejores resultados sobre otros oradores que no las tienen?
6. ¿Cómo se siente usted en el momento en que está pronunciando un discurso?
7. ¿Qué sensación le deja la presentación de su discurso una vez se baja del escenario?
8. Cuéntenos por favor si después de enfrentarse a un público, ¿ha recibido comentarios sobre el impacto que su discurso género?
9. ¿Cómo percibe usted que el público logra comprender su discurso?

10. ¿Cómo evidencia usted que el público se siente motivado con el discurso que usted da?

### **Categoría III. Factores que desencadenan la Glosofobia**

11. Según su percepción ¿Cuándo fracasa un discurso?
12. ¿Cuáles cree usted son las causas para que un orador fracase pronunciando un discurso?
13. ¿Cuáles cree usted que son las razones por las que las personas pueden experimentar miedo a hablar en público?
14. ¿Qué experiencia negativa ha vivido, que lo haya hecho pensar no volver a dar un discurso?
15. ¿En qué piensa minutos antes de salir al escenario a pronunciar su discurso?
16. ¿Cómo nota usted que un orador tiene miedo realizando su presentación?

### **Categoría IV. Lecciones prácticas**

17. ¿Le han recomendado alguna vez una estrategia psicológica para sus discursos, que usted ahora pueda sugerirla a otra persona?
18. ¿Qué lecciones conductuales le daría usted a un orador para que realice durante el discurso y logre tener éxito?
19. Frente a la presentación personal ¿cuáles cree que son los aspectos que un orador debe tener en cuenta?
20. ¿Qué recomendaciones de preparación y conocimiento le daría usted a un orador que quiere vencer el miedo a hablar en público?
21. ¿Cuáles son los elementos que definitivamente un orador no debería decir ni tener en cuenta para su discurso?

**Anexo 3****Formato de Grupo Focal**

A continuación se presenta la ficha del grupo focal como técnica de recolección de información para beneficio de la investigación.

El grupo focal se desarrollará con personas que cumplan los requisitos de la muestra, en el formato aparecerá el nombre de la persona y el cargo que desempeña, siendo este requerimiento de la muestra como pastor, docente universitario, comunicador social y abogado. En la casilla de tipo de reunión se especifica que es un grupo focal y posteriormente se dan las casillas para las respuestas de los participantes. Cabe mencionar que en el consentimiento informado se solicita el permiso para grabar en audio las respuestas y así diligenciar las casillas de respuestas de forma más certera y fiel.

**Formato de grupo focal.**

<b>Investigación:</b>	Estrategias psicológicas para enfrentar la Glosofobia y fortalecer la habilidad Oratoria.						
<b>Nombres:</b>				<b>Cargos:</b>			
1							
2							
3							
4							
5							
6							
<b>Ciudad:</b> Pamplona Colombia				<b>Tipo de reunión:</b> Grupo focal			
<b>Fecha:</b>				<b>Hora:</b>			
<b>Categorías</b>							

y preguntas	1	2	3	4	5	6	Análisis
<p><b>Herramientas psicológicas para hablar en público.</b></p> <p>¿Cuáles estrategias cree usted que usa el orador para mejorar su discurso?</p>							
<p>¿Qué estrategias cree usted que son necesarias para que un orador evite el miedo a hablar en público?</p>							
<p><b>Resultados experienciales de la presentación.</b></p> <p>¿Qué necesita un orador para impactarlo a usted con su discurso?</p>							
<p>¿Cómo nota usted que el orador fue exitoso con su discurso?</p>							
<p><b>Factores que desencadenan la Glosofobia</b></p> <p>¿Cómo descubre usted que el orador tiene miedo realizando la</p>							

presentación de su discurso?							
¿Cuáles cree usted que son esas manifestaciones de miedo que tiene un orador en su presentación?							
<b>Lecciones prácticas</b>  ¿Qué elementos definitivamente no debería tener en cuenta un orador en su discurso?							
¿Qué le gusta a usted, en general, de un orador en el escenario?							

**Anexo 4****CONSENTIMIENTO INFORMADO**

Yo, \_\_\_\_\_, identificado con cédula de ciudadanía número \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, actuando en calidad de participante de la investigación sobre ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA, como trabajo de grado y en total uso de mis facultades mentales, manifiesto mi aceptación voluntaria para hacer parte del estudio realizado por el Psicólogo en formación JHEYSON HELBERS MARTÍNEZ CELIS del programa de psicología de la Universidad de Pamplona.

Entiendo que todos los datos concernientes al estudio son confidenciales, y se utilizarán explícitamente para beneficio de la investigación. Después de haber recibido la información previa y necesaria por parte del investigador para prestar mi servicio, autorizo conscientemente al Psicólogo en formación, para que haga uso responsable de la información recabada en el cumplimiento de los objetivos de la investigación, los cuales conozco.

En forma expresa manifiesto que he leído y comprendido íntegramente este documento, por lo cual acepto su contenido y las consecuencias que de él se deriven.

**Nombres y apellidos:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
**Firma del participante**  
 CC. No:

\_\_\_\_\_  
**Ciudad y Fecha**

\_\_\_\_\_  
**Firma Psicólogo en formación**

Anexo 5

A continuación se anexa el formato de validación de expertos de la entrevista Semiestructurada con las debidas correcciones. La validación fue realizada por tres docentes del programa de psicología de la universidad de pamplona.

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE SALUD  
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA

Universidad de Pamplona  
Pamplona, Norte de Santander - Colombia  
Tel: (7) 9989303 - 9989304 - 9989305 - Fax: 9982750 - www.uned-pamplona.edu.co

**ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA**

**Formato de entrevista semiestructurada para validación de expertos**

Señora Docente

Cordial saludo

Me dirijo a usted de forma muy respetuosa con el objetivo de solicitar su participación como experta validadora para la siguiente entrevista semiestructurada, la cual será empleada como técnica de recolección de datos en la investigación denominada **ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA**, la cual busca explorar las herramientas que utiliza un experto orador en su ejercicio de pronunciar discursos; todo esto a través de un estudio cualitativo que finalice con la creación de una cartilla o manual de estrategias psicológicas, para el beneficio de la población que desea adjuantar a su vida profesional y laboral, la destreza de disertar en público con elocuencia y excelente habilidad.

Este estudio es realizado por el Psicólogo en formación **JHEYSON HELBERS MARTÍNEZ CELIS** quien realiza su tesis como modalidad de trabajo de grado para aspirar al título de Psicólogo de la Universidad de Pamplona. Las preguntas que a continuación se presentan, están sujetas a modificaciones acorde a la muy valerosa recomendación suya como experta validadora, de acuerdo a los siguientes aspectos:

1. Pertinente
2. No pertinente
3. Pertinente con cambios

De antemano, agradezco su atención y colaboración brindada como experta validadora en la investigación y el tiempo invertido para beneficio del estudio. A continuación la entrevista semiestructurada por categorías.

Fomento líderes para la construcción de un Nuevo país en paz





Universidad de Pamplona  
 Facultad de Ciencias Exactas y Naturales  
 Departamento de Física  
 Calle 100 No. 100-100 Pamplona, Santander

**Categoría I. Herramientas psicológicas para hablar en público**

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
1. ¿Qué siente usted cuando debe enfrentarse a un público para pronunciar un discurso?	✓			
2. ¿Qué estrategias ha utilizado usted a través del tiempo para enfrentar el temor de hablar en público?	✓			
3. ¿Qué aspecto o habilidades cree usted que lo convierten en un buen orador?	✓			
4. ¿Cuáles herramientas sabe usted que han mejorado su destreza para hablar en público?	✓			

**Categoría II. Resultados esperados**

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
5. ¿Cree que las herramientas que usted posee, le dan ventajas o mejores resultados sobre otros oradores que no las tienen?	✓			



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz





Universidad de Pinar del Rio  
 "Enrique José de Santisteban" - Cayalapa  
 Tel: (7) 6000201 - SANCRA - SANCRA - SANCRA - Fax: 6017710 - www.unpdr.edu.cu

6. Como se siente usted en el momento en que está pronunciando un discurso?	<input checked="" type="checkbox"/>				
7. Que sensacion le deja la presentacion de su discurso una vez se haya del escenario?	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. Despues de una disertacion se le han acercado a comentar sobre como lo hizo, si fue positivo o negativo el impacto que dejo?	<input checked="" type="checkbox"/>				
9. Cree usted que el publico entiende su discurso y se siente motivado con el?	<input checked="" type="checkbox"/>				

Categoría III. Casos de Glosofobia					
Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos	
10. Cuales cree usted son las causas para que un orador fracase pronunciando un discurso?	<input checked="" type="checkbox"/>				
11. Por que cree que se da el miedo a hablar en publico?	<input checked="" type="checkbox"/>				
12. Ha tenido usted alguna experiencia negativa en la que haya pensado no volver a dar un discurso?	<input checked="" type="checkbox"/>				



Formando Actores para la construcción de un nuevo país en paz



Universidad de la Paz  
 Programa - Maestría en Educación - Ciencias  
 Tel: (1) 5662303 - 5695304 - 5695305 / Fax: 5662326 - www.unlapaz.edu.bo

13. ¿Qué se le pasa por la cabeza a usted como orador minutos antes de salir al escenario?	<input checked="" type="checkbox"/>			
14. ¿Cómo nota usted que un orador tiene miedo realizando su presentación?	<input checked="" type="checkbox"/>			

**Categoría IV. Lecciones prácticas**

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
15. Le han recomendado alguna vez una estrategia psicológica para sus discursos, que usted ahora pueda sugerir a otra persona?	<input checked="" type="checkbox"/>			
16. ¿Qué lecciones conductuales le daría usted a un orador para que realice durante el discurso y logre tener éxito?	<input checked="" type="checkbox"/>			
17. ¿Cómo debería ser la presentación personal del orador?	<input checked="" type="checkbox"/>			
18. ¿Qué recomendaciones de preparación y conocimiento le daría usted a un orador que quiere vencer el miedo a hablar en público?	<input checked="" type="checkbox"/>			
19. ¿Qué considera usted que no debería decir un orador en un discurso?	<input checked="" type="checkbox"/>			



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz





Universidad de Pamplona  
 Pamplona - Noche de Santander - Colombia  
 Tel: (07) 5662003 - 5662004 - 5662005 - Fax: 5662795 - www.unipamplona.edu.co

**Datos generales del experto validador**

<b>Nombre</b>	Albino Estivar Ben. Magallán	<b>Observaciones y sugerencias generales</b>
<b>Documento</b>	6026146B	
<b>Institución a la que pertenece</b>	Universidad de Pamplona	
<b>Tipo de vinculación</b>	Docente Occasional tiempo completo	
<b>Tiempo de experiencia</b>	4 años.	
<b>Fecha de participación</b>	6 - Diciembre 2018	
<b>Firma</b>	Albino E. Benven Magallán	



Formando líderes para la construcción de un  
 nuevo país en paz







Universidad de Pamplona  
Pamplona - Norte de Santander - Colombia  
Tel: (7) 5685000 - 5685204 - 5685005 - Fax: 5682750 - www.unipamplona.edu.co

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE SALUD  
PROGRAMA DE PSICOLOGIA

**ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA**

**Formato de entrevista semiestructurada para validación de expertos**

Señora Docente

Confidencial

Me dirijo a usted de forma muy respetuosa con el objetivo de solicitar su participación como experta validadora para la siguiente entrevista semiestructurada, la cual será empleada como técnica de recolección de datos en la investigación denominada **ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA**, la cual busca explorar las herramientas que utiliza un experto orador en su ejercicio de pronunciar discursos, todo esto a través de un estudio cualitativo que finalice con la creación de una cartilla o manual de estrategias psicológicas, para el beneficio de la población que desea adjuntar a su vida profesional y laboral, la destreza de disertar en público con elegancia y excelente habilidad.

Este estudio es realizado por el Psicólogo en formación **JHEYSON HELBERS MARTÍNEZ CELIS** quien realiza su tesis como modalidad de trabajo de grado para aspirar al título de Psicólogo de la Universidad de Pamplona. Las preguntas que a continuación se presentan, están sujetas a modificaciones acorde a la muy valorada recomendación suya como experta validadora, de acuerdo a los siguientes aspectos:

1. Pertinente
2. No pertinente
3. Pertinente con cambios

De antemano, agradezco su atención y colaboración brindada como experta validadora en la investigación y el tiempo invertido para beneficio del estudio. A continuación la entrevista semiestructurada por categorías.



Formando líderes para la construcción de un  
nuevo país en paz



Universidad de Pinaros  
 Pinar del Rio - Cuba  
 Tel: 07 6060000 - 6060001 - 6060002 - Fax: 6060003 - www.upinar.gov.cu

**Categoría I. Herramientas psicológicas para hablar en público**

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
1. ¿Qué siente usted cuando debe enfrentarse a un público para pronunciar un discurso?	✓			
2. ¿Qué estrategias ha utilizado usted a través del tiempo para <del>enfrentar el temor</del> <sup>hablar en público</sup> hablar en público?				Ya sugiere que lo ha sentido alguna vez. ¿Quitarla para enfrentar el temor?
3. ¿Qué aspectos o habilidades cree usted que deberían tener un buen orador?	✓			Ya sugiere que es un buen orador.
4. ¿Cuáles herramientas sabe usted que han mejorado su destreza para hablar en público?	✓			

**Categoría II. Resultados experienciales**

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
5. ¿Cree que las herramientas que usted posee, le dan ventaja o mejores resultados sobre otros oradores que no las tienen?	✓			Plu: SI/NO. Que herramientas. Cree que posee, que le da...



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz





Universidad de Pinar del Río  
 Facultad - Noes de San Juan - Correo  
 Tel: (7) 3463203 - 3463204 - 3463205 - Fax: 3462710 - www.unp.edu.cu

6. ¿Cómo se sintió usted en el momento en que está pronunciando un discurso?	<input checked="" type="checkbox"/>				
7. ¿Qué sensación le deja la presentación de su discurso una vez se baja del escenario?	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. Después de una disertación se le han acercado a comentar sobre como lo hizo, si fue positivo o negativo el impacto que dejó?	<input checked="" type="checkbox"/>				Por preguntas en una dividida
9. ¿Cree usted que el público entiende su discurso y se siente motivado con él?	<input checked="" type="checkbox"/>				

Categoría III. Causas de Glosofobia

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
10. ¿Cuáles cree usted son las causas para que un orador fracase pronunciando un discurso?	<input checked="" type="checkbox"/>			
11. ¿Por qué cree que se da el miedo a hablar en público?	<input checked="" type="checkbox"/>			
12. ¿Ha tenido usted alguna experiencia negativa en la que haya pensado no volver a dar un discurso?				Que experiencia negativa...



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz





Universidad de Pinaros  
 Programa: Maestría de Sanidad - Cátedra  
 Tel: (7) 9840100 - 9848104 - 9841120 - Fax: 9860715 - www.unpinaros.edu.cu

13. ¿Qué se le pasa por la cabeza a usted como orador minutos antes de salir al escenario?	<input checked="" type="checkbox"/>				
14. ¿Cómo nota usted que un orador tiene miedo realizando su presentación?	<input checked="" type="checkbox"/>				

**Categoría IV. Lecciones prácticas**

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
15. Le han recomendado alguna vez una estrategia psicológica para sus discursos, que usted ahora pueda sugerirle a otra persona?	<input checked="" type="checkbox"/>			
16. ¿Qué lecciones conductuales le daría usted a un orador para que realice durante el discurso y logre tener éxito?	<input checked="" type="checkbox"/>			
17. ¿Cómo debería ser la presentación personal del orador?	<input checked="" type="checkbox"/>			
18. ¿Qué recomendaciones de preparación y conocimiento le daría usted a un orador que quiere vencer el miedo a hablar en público?	<input checked="" type="checkbox"/>			
19. ¿Qué considero usted que no debería decir un orador en un discurso?	<input checked="" type="checkbox"/>			



Formando líderes para la construcción de un  
 nuevo país en paz





Universidad de Pamplona  
Pamplona - Área de Ciencias - Colombia  
Tel: (7) 5623333 - 5623334 - 5623335 - Fax: 5623336 - www.unipamplona.edu.co

Datos generales del experto validador

Nombre		Observaciones y sugerencias generales
Documento		
Institución a la que pertenece		
Tipo de vinculación		
Tiempo de experiencia		
Fecha de participación		
Firma		

Comparación \_\_\_\_\_

Diana Viverman E. PhD.



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz



Universidad de Pamplona  
Pamplona - Norte de Santander - Colombia  
Tel: (7) 5663300 - 5663304 - 5663305 - Fax: 5662750 - www.unpamplona.edu.co

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE SALUD  
PROGRAMA DE PSICOLOGIA

### ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA

Formato de entrevista semiestructurada para validación de expertos

Señora Docente

Cordial saludo

Me dirijo a usted de forma muy respetuosa con el objetivo de solicitar su participación como experta validadora para la siguiente entrevista semiestructurada, la cual será empleada como técnica de recolección de datos en la investigación denominada **ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS PARA ENFRENTAR LA GLOSOFOBIA Y FORTALECER LA HABILIDAD ORATORIA**, la cual busca explorar las herramientas que utiliza un experto orador en su ejercicio de pronunciar discursos; todo esto a través de un estudio cualitativo que finalice con la creación de una cartilla o manual de estrategias psicológicas, para el beneficio de la población que desea adjuntar a su vida profesional y laboral, la destreza de disertar en público con elocuencia y excelente habilidad. *¿considero importante definir a favor la población, para contextualizar las d'?*

Este estudio es realizado por el Psicólogo en formación **JHEYSON HELBERS MARTINEZ CELIS** quien realiza su tesis como modalidad de trabajo de grado para aspirar al título de Psicólogo de la Universidad de Pamplona. Las preguntas que a continuación se presentan, están sujetas a modificaciones acorde a la muy valorada recomendación suya como experta validadora, de acuerdo a los siguientes aspectos:

1. Pertinente
2. No pertinente
3. Pertinente con cambios

De antemano, agradezco su atención y colaboración brindada como experta validadora en la investigación y el tiempo invertido para beneficio del estudio. A continuación la entrevista semiestructurada por categorías.



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz





Avda. de Sarriena, 132 - 15100 Ferrol - Galicia  
 Tfn: 071 500333 - 500334 - 500335 Fax: 500370 - www.udferrol.es

Categoría I. Herramientas psicológicas para hablar en público →

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
1. ¿Que siente usted cuando debe enfrentarse a un público para pronunciar un discurso?			X	Es prudente incluir a favor la definición de la categoría.
2. ¿Que estrategias ha utilizado usted a través del tiempo para enfrentar el temor de hablar en público?			X	Cuando debe enfrentarse a un público para pronunciar un discurso ¿cómo se sienten?
3. ¿Que aspectos o habilidades cree usted que lo convertirían en un buen orador?	✓			En el momento en que ha experimentado el temor de hablar en público, que estrategias ha utilizado (a través del tiempo) para enfrentar esta situación
4. ¿Cuales herramientas sabe usted que han mejorado su destreza para hablar en público?	✓			

Categoría II. Resultados experienciales Incluir x favor la definición de la categoría.

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
5. ¿Cree que las herramientas que usted posee, le dan ventaja o mejores resultados sobre otros oradores que no las tienen?			X	que que. Las herramientas qd usted posee para enfrentarse a un público le dan...



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz





Universidad de Paraguay  
 Facultad de Ciencias Sociales - Carrera de Psicología  
 Tel: (7) 842224 - 842224 - 842225 - Fax: (84) 712 - www.unparaguay.edu.py

6) ¿Cómo se siente usted en el momento en que está pronunciando un discurso?				X	¿en el momento de enfrentarse a un público, cómo se siente? Aunque es = da? J. Revisar.
7) ¿Qué sensación le deja la presentación de su discurso una vez se haya del escenario?	✓				
8) Después de una disertación se le han acercado a comentar sobre cómo lo hizo, si fue positivo o negativo el impacto que dejó?				X	¿cuando se le acercan a un público ha recibido comentarios sobre el impacto que su discurso genera?
9) ¿Cree usted que el público entiende su discurso y se siente motivado con él?				X	¿cómo debe que deben ser dos preguntas aparte 1 una sobre comprensión y otra sobre motivación.

Categoría III. Causas de Glosofobia → Definir X FAVOR la categoría

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
10) ¿Cuáles cree usted son las causas para que un orador fracase pronunciando un discurso?		✓		Incluiría primero una ¿? sobre según sea percipción un discurso fructoso a cuándo?
11) ¿Por qué cree que se da el miedo a hablar en público?			X	¿usted cree usted q' son las razones por las q' las personas pueden experimentar miedo a hablar en público?
12) ¿Ha tenido usted alguna experiencia negativa en la que haya pensado no volver a dar un discurso?			X	

por la que haya...



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz



Universidad de Zaragoza  
 Zaragoza - Spain  
 Tel: (34) 976 001 - 976 004 - 976 005 - Fax: 976 007 51 - www.unizar.es

13) ¿Qué se le pasa por la cabeza a usted como orador minutos antes de salir al escenario?			X	¿A qué piensa minutos antes de salir al escenario o enfrentarse al público?
14) ¿Cómo nota usted que un orador tiene miedo realizando su presentación?	✓			

Categoría IV. Lecciones prácticas → definir la categoría.

Pregunta	pertinente	No pertinente	Pertinente con cambio	Cambios sugeridos
15) Le han recomendado alguna vez una estrategia psicológica para sus discursos, que usted ahora pueda sugerir a otra persona?	✓			
16) ¿Qué lecciones conductuales le daría usted a un orador para que realice durante el discurso y logre tener éxito?	✓			
17) ¿Cómo debería ser la presentación personal del orador?			X	considera que la presentación personal es un elemento fundamental a tener en cuenta en la oratoria? ¿por qué?
18) ¿Qué recomendaciones de preparación y conocimiento le daría usted a un orador que quiere vencer el miedo a hablar en público?	✓			¿frente a la presentación personal cuáles (vea son los aspectos que un orador debe tener en cuenta)?
19) ¿Qué considera usted que no debería decir un orador en un discurso?			X	¿cuáles son los elementos que definitivamente un orador no debería decir ni tener en cuenta para su discurso?



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz





Universidad de Pinaros  
 Pinaros - Nueva Gerencia - Camaguey  
 Tel: (7) 862203 - 862204 - 862205 - 862206 - Fax: 862270 - www.unp.edu.cu

Datos generales del experto validador

Nombre	Sandra Licette Padilla Sarmiento	Observaciones y sugerencias generales
Documento	31 9 49 400	
Institución a la que pertenece	Universidad de Pampóna	
Tipo de vinculación	DTC	
Tiempo de experiencia	10 años	
Fecha de participación	5 de diciembre, 2018	
Firma	<i>[Firma manuscrita]</i>	



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz

