

ÍNDICE

LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL	1
I.A. Finalidad.....	1
I.B. ACTIVIDADES.....	2
I.C. CONTENIDOS	2
<i>I.C.1. Dominio del espacio - tiempo.....</i>	2
<i>I.C.2. El lenguaje verbal.....</i>	3
<i>I.C.3. Lenguaje no verbal.....</i>	4
<i>I.C.4. Recursos adicionales.....</i>	5

LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

Práctica y adecuación. Técnicas de comunicación y su aplicación en la actividad docente artística.

I.A. Finalidad

Aproximación a la competencia profesional de la práctica docente, de una manera activa, desde una perspectiva global y mediante la aplicación de los conocimientos teóricos adquiridos y del propio bagaje disciplinar.

Los resultados de aprendizaje que se esperan obtener son los siguientes:

- Tomar conciencia de las dificultades de la práctica docente desde la experiencia personal, asumiendo, desde las propias limitaciones, las capacidades potenciales.
- Asimilar el concepto de responsabilidad docente desde la perspectiva de la ética profesional.
- Adquirir mecanismos básicos para el adecuado uso del lenguaje verbal y no verbal, del espacio de trabajo y de los componentes emocionales, necesarios para la práctica docente.

I.B. ACTIVIDADES

- 1) La comunicación.
- 2) El lenguaje verbal y no verbal. Práctica y adecuación. Técnicas de venta y su aplicación en la comunicación docente.
- 3) La practica profesional de la docencia desde una vertiente ética.

I.C. CONTENIDOS

I.C.1. DOMINIO DEL ESPACIO - TIEMPO

Se debe dominar el espacio en el que se realiza una determinada acción y tener preparados los materiales y las actuaciones necesarias para solventar aquellas dificultades que se pudieran presentar a lo largo de una exposición, debate, práctica, etc.

- El entorno: dominar el entorno en el que se realiza una determinada actuación. Dominio del espacio: evitar tropiezos y desordenes. Por lo tanto, a ser posible, conocimiento previo del entorno y de las persona/s con las que vamos a tener relación.

Transmiten seguridad.

- Respetar el espacio vital: concepto de espacio vital. No invadir el espacio vital, ya sea el personal o el de trabajo:

- Invasión – agresión.
- Lejanía – desconexión.

Transmite respeto hacia la persona/as con la que estamos.

- Preparar los materiales necesarios para dominar una situación espacio temporal: llevar preparados los recursos a emplear, los materiales de prácticas, el material para realizar de manera autónoma la presentación, llevar

estructurado la exposición, debate, práctica, etc.. No hacer perder el tiempo a la persona que te escucha ya sea un público experto o alumnas/os:

- ¿Qué queremos decir?
- ¿Cómo lo vamos a decir?
- ¿Qué materiales tenemos intención de mostrar?
- ¿Con qué finalidad?

Transmite interés y preparación formal.

- Trabajar la empatía: Pensar que nos gustaría recibir a en el caso de estar nosotros en el lugar de la persona con la que vamos a interactuar.

- Preparar un argumentario: pensar que argumentos podríamos utilizar para rebatir objeciones que los interlocutor/es pudieran realizar.

I.C.2. EL LENGUAJE VERBAL

La voz como herramienta de trabajo: modulación y adecuación al entorno.

- Adecuación formal: hablar para que las persona/s que escuchan nos entiendan. No utilizar lenguaje excesivamente coloquial ni jerga técnica propia. Emplear un lenguaje correcto pero no excesivamente técnico a no ser que la situación sea claramente favorable para ello.

- Poner como protagonista al interlocutor. Nunca yo.

- Eliminar del lenguaje los argumentos negativos. Favorece la aparición de actitudes positivas. No comenzar nunca con un argumento negativo.

- Hablar y escuchar de manera activa. En el transcurso de una conversación ir haciendo preguntas de confirmación o resumen.

- Observar y escuchar. Permitir que hablen de si mismos incluso de aspectos de ámbito personal. De esta manera recibimos muchísima información de nuestro interlocutor, que se puede utilizar en el transcurso de la conversación (empatía).

- Permitir que las personas se tomen su tiempo, ni precipitándose ni impidiendo que los interlocutor/es finalicen su argumentación.

- Rebatir las objeciones (argumentario).

- Evidenciar las buenas decisiones tomadas por el interlocutor.

I.C.3. LENGUAJE NO VERBAL

El lenguaje no verbal es el reflejo de nuestras actitudes interiores e inconscientes.

- Cuidar las normas básicas de lenguaje no verbal.

- Ir adecuadamente vestido.
- Aseado (muy importante en Bellas Artes).
- Utilizar las manos de manera natural. Tener un elemento en la mano, por ejemplo un bolígrafo o una pluma, puede ayudar a tener las manos activas en la conversación.
- Cuidar las expresiones faciales para no sobreactuar, pero no estar inexpresivo.
- Retirarse moderadamente, manteniendo siempre la presencia, si hay argumentaciones entre varios de los interlocutores, y por supuesto no interrumpirlas nunca a no ser que se nos requiera información adicional.

- Control emocional:

- Condicionantes internos: nuestros propios condicionantes internos no tienen porque verse reflejados externamente. Nervios enfermedades, etc. no tienen porque ser evidentes aunque a nosotros nos lo parezca. Por lo tanto, nunca seremos nosotros quienes los hagamos evidentes. No diremos nunca "¡Que nervioso/a estoy!". Es suficiente con saber que normalmente todo el mundo se pone nervioso al hablar en público o ante una situación desconocida, pero que se puede dominar de manera

natural si se está preparado para ella y si se ha preparado adecuadamente la situación a la que nos vamos a enfrentar (ser conscientes de que lo que nos ocurre entra dentro de lo normal).

- Condicionantes externos: prever situaciones externas que nos puedan afectar (frío, calor, luz, ruidos, etc.) y por lo tanto ir adecuadamente preparados para ellas
- Objeciones. Cuando se nos plantea una objeción, es decir un argumento en nuestra contra, es necesario tener un fuerte control emocional, dejando a los interlocutores que argumenten hasta el final, incluso forzando mediante preguntas el desarrollo de la objeción ¿porqué opina esto o aquello?. En muchas ocasiones en la argumentación de la objeción se encuentra la respuesta a la misma.

I.C.4. RECURSOS ADICIONALES

Presentaciones orales

<http://recursostic.educacion.es/observatorio/web/es/cajon-de-sastre/38-cajon-de-sastre/933-presentaciones-orales-en-primaria>

Presentaciones visuales

<http://recursostic.educacion.es/observatorio/web/es/cajon-de-sastre/38-cajon-de-sastre/917-monografico-presentaciones-efectivas>