



Treball de fi de màster

Títol: **Eines per millorar l'expressió oral i escrita**

Contingut: **Annexos**

Cognoms: **Molina Domec**

Nom: **M^aJesus**

Titulació: **Màster en Formació del Professorat d'Educació Secundària Obligatòria i
Batxillerat, Formació Professional i Ensenyament d'Idiomes**

Especialitat: **Formació Professional**

Director/a: **Joan Olona**

Data de lectura: **25 de Juny del 2012**

Índex

Annex 1	2
Annex 2	3
Annex 3	5

Annex 1

E/A 1	Mòdul	Tutoria
	Competències professionals, personals i socials	<i>“Comunicar-se amb seus iguals, superiors, clients i persones sota la seva responsabilitat utilitzant vies eficaces de comunicació, transmetent la informació o coneixements adequats, i respectant l'autonomia i competència de les persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.”</i> (currículum del cicle)
	Estimació	10 hores
	Objectius didàctics	<p>Que els alumnes prenguin consciència de la rellevància d'una bona presentació del seu projecte d'edificació.</p> <p>Que sàpiguen transmetre amb claredat els conceptes clau del seu projecte.</p> <p>Que se sentin còmodes en el moment de parlar davant d'un públic.</p>
	Criteris d'avaluació	No seran avaluats mitjançant nota numèrica, però si que podran observar la seva evolució mitjançant el material audiovisual que s'extraurà de les diferents exposicions orals que realitzarà cada alumne.
	Materials i espais	Aula, ordinador, projector i càmera de vídeo amb trípode.

Annex 2

El guió del discurs.

És molt important que tingueu present dos aspectes clau: el vostre discurs ha de ser breu i ha d'estar estructurat. Heu de tenir en compte que els oients es distrauran en qualsevol moment. Si feu una exposició molt extensa desconnectaran més fàcilment. Una estructura ben plantejada permetrà que si es distreuen, puguin tornar a reprendre el fil de l'exposició.

Podem tenir més o menys traça a l'hora d'escriure, però aquesta sempre millorarà amb l'aplicació de la tècnica. Aquesta tècnica és refereix a l'estructura, a l'índex del text, que és per on heu de començar a escriure. Heu d'anar de menys a més. Podem comparar aquest procés amb el de la construcció d'un edifici. Una obra no es comença mai pels revestiments, encara que aquests siguin l'element que després es percep visualment. Primer comencem per l'estructura, després els tancaments i per acabar els revestiments. Per tant, encara que no visualitzem l'estructura de l'edifici, aquesta és bàsica per tal que s'aguanti. El paral·lelisme estaria en el fet de que mai comencem a escriure el text tal i com després serà. Des de l'oratorà clàssica fins les novel·les actuals es fa així. I cada element, des de l'índex fins a cada apartat del text, han de tenir tres parts diferenciades:

1. Introducció

En aquesta part s'exposa el tema a tractar, els objectius de partida, l'interès d'aquest tema. En el vostre cas hauríeu de parlar de la situació de partida, el projecte abans de la intervenció (emplaçament, estat actual, orientació) i la proposta que us han fet, el programa. Heu de plantejar els conceptes clau, com els problemes que heu trobat a la finca o els aspectes de partida que us han creat interès i per tant heu conservat després en el projecte.

A aquesta part hauríeu de dedicar un 10% del temps total. És molt important que en aquesta fase els oients s'enganxin, si no capteu la seva atenció en un inici, difícilment la captureu després. També és important que comenceu presentant-vos.

2. Desenvolupament

Ara toca explicar el procés o les diferents parts del projecte. La seva finalitat és explicar amb claredat i de manera organitzada, els continguts o conceptes més rellevants d'aquest. Cal que els expliqueu de manera endreçada per tal que l'audiència no perdi el fil. Aquestes dades es poden organitzar per ordre cronològic; per ordre lògic, segons si el tipus d'audiència ha de tenir clars uns conceptes previs; per ordre d'importància; o per interès.

Hauríeu d'explicar la solució adoptada a cada una de les problemàtiques trobades pel fet d'adaptar el programa proposat a la finca existent. Els aspectes principals a tractar en el vostre projecte són: la inclusió d'una escala i un ascensor, la distribució de les peces proposades pel programa (un centre cultural), la gestió de la llum i el compliment de la normativa corresponent a l'ús.

Aquesta part representa un 80% del total.

3. Desenllaç

És el final del discurs i enllaça amb el que s'ha dit a la introducció. En aquesta part és fa un resum de les idees clau i es dona tancament del discurs, donant pas al torn de preguntes.

Si improviseu, patiu el risc de quedar-vos en blanc o de que us quedi un discurs ple d'idees desorganitzades, i per tant que la vostra exposició fracassi. Si durant els dies previs us prepareu un guió, que després evolucionarà en un text, anireu molt més segurs i projectareu una idea més clara del vostre projecte, que és el principal objectiu de la vostra exposició. De res servirà que tingueu una bona presència escènica, si el contingut de les vostres paraules no transmet res. Per tant, cal que us prepareu un esquema amb els conceptes principals del vostre projecte i que després els doneu una jerarquia.

Per altra banda, aquest guió o text no ha de ser un resum del vostre projecte. Podeu explicar temes que no explicaríeu als plànols o la memòria, tals com dificultats que heu trobat, conclusions... Tampoc cal que expliqueu tot el procés que heu seguit. Disposeu de poc temps per tant, aneu al gra, explicant els problemes trobats i les solucions adoptades. Eviteu centrar-vos en aspectes més irrellevants.

Us adjunto un índex, per tal que us serveixi de pauta:

1. Introducció. Estat actual i programa.
 - a. Orientació, situació, edificacions veïnes.
 - b. Respecte a l'edifici en si. Què hi ha? Com és? Està ben conservat?
 - c. Quins problemes heu trobat. S'ha de conservar algun element?
 - d. Què us demanen que hi fiquen?
 - e. Quina normativa és aplicable?
2. Desenvolupament. Solució projectual proposada. Intencions de projecte.
 - a. La distribució, disposició de manera genèrica dels habitacles.
 - b. Situació dels elements verticals, escala.
 - c. Solucions respecte la llum.
 - d. Obertures als murs de càrrega.
 - e. Sistema estructural.
 - f. Sistema constructiu.
 - g. Instal·lacions.
 - h. Revestiments
3. Conclusions. Reflexions sobre el procés. Torn de preguntes.

Recordeu explicar només allò que sigui rellevant o distintiu al vostre projecte. Sigueu breus. Cada subapartat també ha de tenir aquesta subestructura:

1. Problema plantejat
2. Idea proposada
3. Aplicació de la idea, resultat.

Annex 3

Recursos optimitzadors.

La diferència de la lectura amb l'emissió oral, és en aquesta última l'oient només té una oportunitat per entendre el missatge. Per tant, l'orador ha de ser clar. Les exposicions denses, caòtiques i llargues fan que l'oient es perdi, i en conseqüència que s'avorreixi. També cal aclarir que el temps d'atenció activa de l'oient, s'acaba als 15 o 20 minuts.

Tots aquests possibles fracassos es poden veure alleugerits si fem servir recursos per captar l'atenció de l'audiència:

- Elaborar un discurs clar, endreçat.

No n'hi ha prou amb ser endreçat, cal a més explicar quina estructura hem seguit per si algú perd el fil que es pugui tornar a situar. A més així l'orador podrà fer referència a aquest índex a mitja exposició.

Per situar l'audiència també podem utilitzar paraules que marquin l'inici d'un nou tema com "Començaré parlant sobre..."; o que indiquin la introducció d'un exemple com "Com en el cas de..."; o per reprendre un tema: "Com he dit abans..."; o per concloure: "En resum...". La utilització d'aquestes paraules, ens permet pensar i ressituar-la si nosaltres som els orador i evita que utilitzem paraules *crossa*.

- Recurs còmic.

Si fem alguna broma, provoquem un descans als oients o els tornem a seduir si aquests estaven desconnectats.

- Èmfasis als conceptes claus.

Convé que emfatitzen conceptes clau, ja que no podem donar per suposat que tothom escolta el cent per cent del temps. Això ho podem aconseguir mitjançant diferents recursos: la repetició literal; les preguntes retòriques, que obliguem al públic a pensar i creem un suspens sobre la resposta; o emfatitzant amb el to de veu i el ritme.

- Lèxic adequat.

Heu de procurar utilitzar unes paraules que s'adeqüin a l'audiència i al tema que tracteu. No podem utilitzar el mateix llenguatge que fariem servir amb els amics, i és vital que tingueu un vocabulari mínim sobre el tema que explicareu.

- Recurs audiovisual.

Podeu utilitzar mitjans audiovisuals de suport, però recordeu que han de ser un element que us complementi l'exposició. Vigileu que no es converteixi en un obstacle i us tregui protagonisme, ja que l'orador ha de ser el focus principal. Alguns aspectes a evitar:

- Procurar no apartar la mirada del públic per dirigir-la al mitjà audiovisual.
- Comprovar que tot funcioni abans de començar per evitar a l'audiència un moment farragós de lluita tecnològica.
- No expliqueu el que ja es veu.
- Seleccionau les imatges, no ho ensenyeu tot.
- Escolliu el recurs més adient pel discurs, no utilitzeu programes innovadors com el Prezi si no us dona una qualitat afegida sobre el Power point.

El llenguatge no verbal

Quan parlem davant d'un públic, no només ens comuniquem a través de les paraules (llenguatge verbal). També ho fem mitjançant la mirada, la veu i els moviments i posicions del nostre cos (llenguatge no verbal). Un bon ponent hauria d'intentar que aquests dos codis es complementin l'un a l'altre orgànicament, perquè d'una altra manera l'exposició pot resultar desastrosa.

Una exposició oral, no només és la transmissió d'un so, com el que succeeix a la ràdio. (Tot i que el so per si sol també té components no verbals, com el to, el ritme...) També és un acte acompanyat per una presència escènica. Per tant el públic no només és oïdor, sinó que també és espectador. Per això cal parar atenció a temes com la mirada, l'expressió del rostre i la posició del cos en el transcurs de l'esdeveniment. Aquests signes de caràcter visual, transmeten una informació que acompanya el missatge verbal i que influeixen al receptor. Però aquest acompanyament pot tenir diferents caràcters, que enriqueixen o empobreixen l'actuació:

- Repetició. Accentua un concepte. Podeu aixecar tres dits de la mà per remarcar que parlareu sobre tres aspectes.
- Contradicció. Aquest cal evitar-lo. Diuen que es pot mentir verbalment, però difícilment amb el gest o la mirada. No pots dir que no estàs nerviós si et tremola el pols.
- Substitució. A vegades no cal repetir un concepte i és més explícit amb un gest.
- Accentuació. Es pot ressaltar una idea amb un moviment de cap o pujant el to de veu.
- Regulació. La pujada o baixada de veu indica quan un tema acaba i comença, o quan queda obert el torn de preguntes.

Els principals elements no verbals i para verbals són:

1. La mirada.

El contacte visual és molt important per mantenir contacte amb el públic. Principalment per dos motius. Per una banda, permet captar l'atenció dels que us escolten, i per tant implicar-los en el procés comunicatiu. Un bon orador ha de fer partícip a tot el públic. Si alguna persona no rep aquesta mirada es pot sentir abandonada, i en conseqüència potser perd l'atenció. Una mirada intensa, franca i oberta, us aproximarà amb el públic i li provocarà el desig d'involucrar-se en el procés, mentre que una mirada apagada transmet apatia.

Aquest contacte, no només pot determinar el contacte amb el públic. Per altra banda també us proporcionarà un feedback¹, i per tant un major control de l'exposició. El públic també transmet un llenguatge no verbal que dóna pistes al ponent sobre la recepció del missatge. Si veieu que el públic comença a moure's, mira el rellotge o badalla, possiblement haureu de fer un gir al discurs. Per contra, si estan atents o somriuen, voldrà dir que aneu per bon camí.

Podem distingir tres tipus de mirada:

- Radar o mirada panoràmica.
- Làser, dirigida a una persona en concret.
- Mirall, la que provoca una resposta dels oients.

Aspectes a evitar durant el discurs:

- Mirada perduda, al terra o al sostre.
- Perdre el contacte visual per tal de consultar el Power point.

¹ Resposta del públic al discurs del ponent

- Concentrar la mirada a una sola banda de la sala.

Aspectes que ajuden al discurs:

- Combinar els tres tipus de mirada.
- No deixar abandonat a cap oient, fer-los a tots partícips amb la mirada.
- Observar els moviments dels oients i respondre en conseqüència.

Exercici proposat: Cada alumne ha d'entrar a escena. Fa una mirada radar, creuant la mirada amb cada observador i després la deixa fixada en qui li provoqui més confiança. Acte seguit es presenta i diu una veritat personal. Torna a fer una mirada radar. I se'n va. El públic aplaudeix.

2. La veu.

Quan parlem de veu, ens referim a conceptes com l'entonació, la intensitat o el ritme. Són elements bàsics per tal de captar l'atenció i que el missatge es transmeti amb claredat. Heu de ser conscients del poder que tenen aquests recursos i procurar transmetre entusiasme, variació i energia. El to monòton, un volum baix o l'absència de pauses, poden provocar la desconexió dels oients. Sobre aquests components de la veu podem dir:

- El volum o intensitat de la veu.

La situació ideal, és que arribi la veu a tota la sala, sense provocar una sensació agressiva, per un volum massa alt, ni un sobre esforç per part del públic per l'emissió d'un volum massa baix. Aquest fet pot provocar una desconexió de l'audiència. Per tal d'adequar el volum hem de pensar en projectar a les persones més llunyanes.

Exercici proposat: Cada alumne parla sobre un tema qualsevol. Jo em posiciono en un punt inicial i em vaig movent per la sala. Els alumnes han d'adaptar el volum a la meva posició.

- El ritme o velocitat.

Cal trobar el ritme adequat. Si és massa lent, pot provocar monotonia. Si és massa ràpid, fa que es faci difícil de seguir i moltes vegades no és vocalitzat. És aconsellable que es trobi un terme mig entre aquests dos extrems, però també que es vagi variant aquesta velocitat. En moments que es vol remarcar un concepte, podeu alentir el discurs. I quan enumereu conceptes secundaris podeu anar més ràpid. Les pauses són un recurs molt útil per separar idees o per crear suspens, donant així més importància a un concepte.

Exercici proposat: L'alumne parla de qualsevol tema. Quan aixeco el braç accelera i quan el baixo alenteix la velocitat.

- El to.

Es refereix a la inflexió i qualitat de la veu. És el component més expressiu ja que transmet emocions, com alegria, tristesa, ironia, tranquil·litat... Quan es vol explicar un concepte seriós, cal adoptar un to greu. S'ha d'evitar el to monòton i poc variat. Això s'aconsegueix variant el to i remarcant paraules clau.

Exercici proposat: Dir una mateixa frase expressant emocions diferents.

- La dicció. És refereix a la correcta articulació de les paraules. És molt important pronunciar amb claredat.

Com apunt final, recordo que cal evitar tics, paraules repetitives amb un significat buit. A vegades fem servir expressions com no? eh? Aquestes expressions empobreixen el

discurs i distreuen els oients. Es poden substituir per pauses, que permetin a l'orador respirar i als oients reflexionar.

A vegades quan fem l'exposició ens oblidem de respirar, sobretot a causa dels nervis. Per tal d'optimitzar la respiració i produir una emissió del so més neta, cal fer una respiració diafragmàtica. Aquest tipus de respiració la fèiem de manera natural quan érem nadons, però amb el temps l'hem anat perdent. Per això cal entrenar per reeducar-la. Un bon exercici és estirar-se al terra, posar la mà per sota de les costelles i intentar omplir aquesta zona amb aire molt lentament. Després buidar aquest aire fent una zeta amb els llavis per controlar la velocitat d'aquesta expiració. Aquest exercici, a més permet que ens relaxem abans del discurs, i que mentre duri l'exposició controlem millor la respiració, que s'ha de produir en paral·lel a l'emissió de sons. Si hiperventilem estem més rígids, i aquesta sensació es transmet als oients.

3. El gest.

Transmet emocions o actituds i és més difícil de controlar. Pot empitjorar el discurs, si es tracta de tics o postures rígides, o complementar-lo, si parlem de moviments harmònics i més naturals.

Heu de trobar una gestualitat i posició del cos natural, que estigui d'acord amb la vostra personalitat, però també que s'adapti a l'auditori que tindreu al davant. Encara que tinguem una posició del cos determinada, posseïm diferents registres que s'adapten al context en el que ens trobem.

Podem distingir tres tipus de gest:

- Els il·lustradors.

Remarquen la idea que s'està transmetent. Entre aquests trobem: els canvis de postura que indiquen un canvi de tema, els gestos amb les mans que dibuixen una idea expressada o els assentiments o negacions amb el cap.

- Els reguladors.

Aquests gestionen la interacció del ponent amb el públic. Si aixequem la mà, vol dir que demanen la paraula i el ponent pot fer un moviment de cap per acceptar aquesta petició...

Aquests, juntament amb els il·lustradors, poden complementar molt bé el discurs.

- Els adaptadors.

Són aquells que manifesten emocions que no tenen a veure amb el discurs. Estan relacionats amb estats d'ànim no desitjats i per això cal controlar-los. Reflecteixen inseguretat, i aquest estat es transmet a l'audiència, desprestigiant així el treball exposat. Alguns d'aquests gestos poden ser, destapar un bolígraf amb ansietat, tocar-se el cabell, rascar-se la cara...

La gestualitat de l'orador, podem concloure, expressa la seva tensió i el seu grau de confiança. Ningú creurà amb la validesa del vostre treball si vosaltres no hi creieu. Per tant si us quedeu amagats rere la taula, doneu l'esquena al públic o us tapeu la boca al parlar, estareu donant la sensació que us amagueu i per tant que teniu poca confiança en vosaltres. Cal que estigieu de peu amb una postura còmoda i relaxada que alhora us ajudarà a tenir cert dinamisme i a respirar bé.

Exercici proposat: Cada alumne ha d'explicar una anècdota mitjançant gestos.