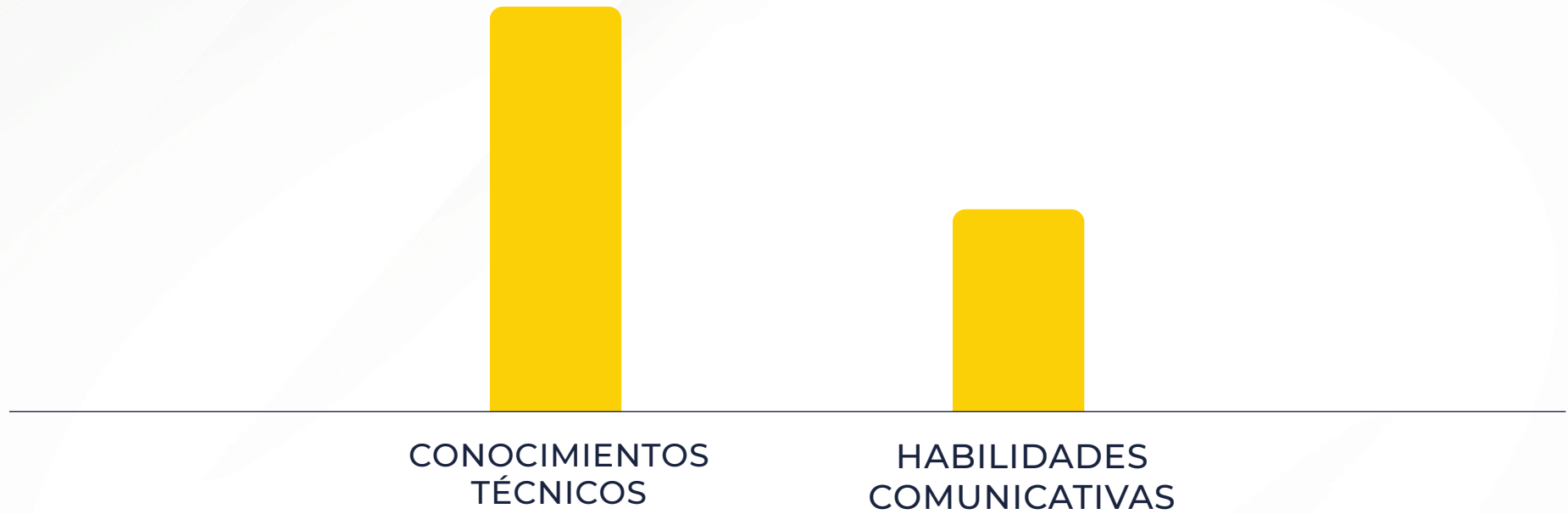


¿Por qué los entrenadores necesitamos saber hablar en público?

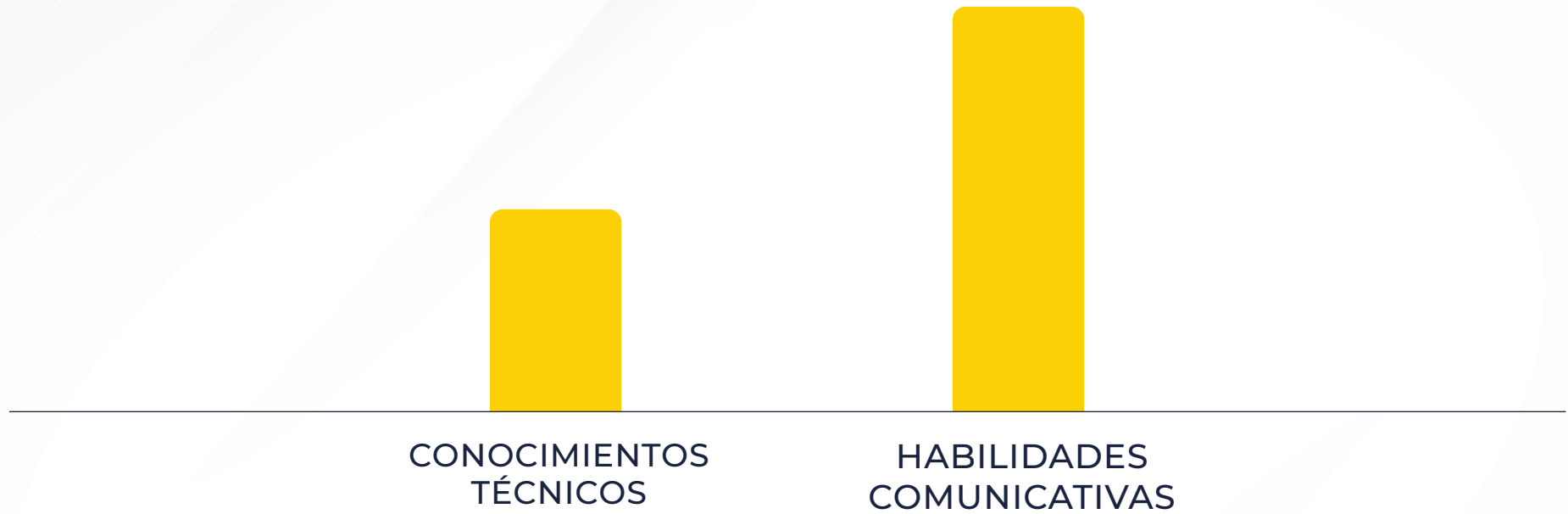
Consejos para una comunicación más efectiva

The
**COACHING
EXPERIENCE**
Summit

POWERED BY **STRIDE**



*“They really know their stuff,
but I have a hard time following along”*



*"I really enjoy listening to them,
but I don't get much out of it"*



CONOCIMIENTOS
TÉCNICOS



HABILIDADES
COMUNICATIVAS

“They are amazing”



*“If you say something and someone is there to hear you,
you're public speaking”*

Fit to Speak

PILARES DE LA COMUNICACIÓN

PRESENCIA FÍSICA



OJOS



MANOS



POSTURA

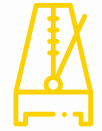
PRESENCIA VOCAL



VOLUMEN



PROSODIA



RITMO

PALABRAS DE RELLENO

PRESENCIA FÍSICA

¿Por qué los ojos, manos y postura
importan en la comunicación?



TU (caminas dirección a José con una sonrisa):

"Hola José! Hacía mucho que no te veía. ¿Cómo va todo?"

JOSÉ (da un paso atrás y evita el contacto visual):

"Todo bien."

TU: "¿Seguro?"

JOSÉ (le cae el móvil al suelo, mira a su alrededor y gira sus pies hacia otra dirección):

"Si, todo está bien."

TU: "Parece que estás distraído."

JOSÉ (finalmente contacto visualmente contigo):

"No, no. Todo va... (su mirada baja) genial."





¿TE CREES
A JOSÉ?



¿QUÉ CREES
QUE LE PASA?



¿QUÉ PISTAS
NOS HA DADO?



¿TE CREES
A JOSEP?

¿y si sacamos los paréntesis
de la conversación?



¿LE PASA?



¿QUÉ PISTAS
NOS HA DADO?

TÚ

"¡Hola José! Hacía mucho que no te veía.
¿Cómo va todo?"

JOSÉ

"Todo bien."

TÚ

"¿Seguro?"

JOSÉ

"Sí, todo está bien."

TÚ

"Parece que estás distraído."

JOSÉ

"No, no. Todo va...genial."



MOVIMIENTOS
CON LA CABEZA

MODOS DE
HABLAR

RUIDO

APARIENCIA

PROXIMIDAD
DEL CUERPO

POSTURA

CONTACTO
FÍSICO

MOVIMIENTOS
CON LOS OJOS

EXPRESIONES
FACIALES

MOVIMIENTOS
CON LAS MANOS



PRESENCIA FÍSICA

Ojos, manos y postura
en la comunicación





OJOS

PRINCIPIO | CONECTA VISUALMENTE





LIMITA LAS ENTRADAS SENSORIALES



PIDE TU ATENCIÓN



DEMUESTRA TU CONFIANZA



TÚ ERES IMPORTANTE!



¿Cuánto rato debes mirar a una persona?



INCÓMODO



ATRACCIÓN

CASO PRÁCTICO

01.

CONECTA CON LOS OJOS

- * No puedes hablar hasta que no estés completamente centrado en una persona. Tu boca no puede abrirse si estás mirando la pantalla.*
- * Dime a quién mirarás primero.*
- * Mira a todo el mundo, sin ningún patrón.*
- * Antes de decir cualquier palabra, busca a la persona con la que te quieres centrar, mírala, y no dejes de hacerlo hasta decir la última palabra.*

CASO PRÁCTICO - CONECTA CON LOS OJOS

RAÜL HA HABLADO DE EXPERIENCIA

KEVIN HA HABLADO DEL CORAZÓN

LAURA HA HABLADO DE LONGEVIDAD

YO HE CONECTADO LOS PUNTOS

SI CUIDAMOS EL CORAZÓN...

Y VIVIMOS MÁS AÑOS...

AUMENTAN LAS PROBABILIDADES...

DE QUE ALGÚN DÍA...

MICHAEL BOYLE APAREZCA EN LA CASITA DE BAD BUNNY

CASO PRÁCTICO - CONECTA CON LOS OJOS

BIENVENIDOS A TODOS! MI NOMBRE ES _ _ _ .

QUIERO CONTAR ALGUNAS COSAS SOBRE MÍ

MI PLATO PREFERIDO ES _ _ _ .

CUANDO TENGO TIEMPO LIBRE, ME GUSTA _ _ _ .

UN COSA QUE ME MOLESTA MUCHO ES _ _ _ .

SI PPUDIERA VIAJAR A CUALQUIER SITIO, IRÍA A _ _

- .

A close-up photograph of a middle-aged man with a grey beard and glasses, wearing a dark shirt. He is gesturing with his right hand, palm facing forward, as if explaining something. The background is blurred.

MANOS y POSTURA

PRINCIPIO | MUESTRA TU MENSAJE

01.

GESTO ACTIVO

MANOS POR ENCIMA DE LA
CADERA



02.

RESET NEUTRO

BRAZOS AL LADO DEL CUERPO
(no se puede
leer)



Listeners have better comprehension of speech when that speech is accompanied by visible gestures than when it is not. Eighty-three percent of the samples included in this meta-analysis demonstrated a positive effect size that followed this general pattern, [...]

Psychological Bulletin
2011, Vol. 137, No. 3, 349–358

© 2011 American Psychological Association
0893-3200/11/\$12.00 DOI: 10.1037/a0023128

When Do Gestures Communicate? A Meta-Analysis

Autumn B. Hostetter
Kalamazoo College

Do the gestures that speakers produce while talking significantly benefit listeners' comprehension of the message? This question has been the topic of many research studies over the previous 35 years, and there has been little consensus. The present meta-analysis examined the effect sizes from 63 samples in which listeners' understanding of a message was compared when speech was presented alone with when speech was presented with gestures. It was found that across samples, gestures do provide a significant, moderate benefit to communication. Furthermore, the magnitude of this effect is moderated by 3 factors. First, effects of gesture differ as a function of gesture topic, such that gestures that depict motor actions are more communicative than those that depict abstract topics. Second, effects of gesture on communication are larger when the gestures are not completely redundant with the accompanying speech; effects are smaller when there is more overlap between the information conveyed in the 2 modalities. Third, the size of the effect of gesture is dependent on the age of the listeners, such that children benefit more from gestures than do adults. Remaining questions for future research are highlighted.

Keywords: gesture, communication, comprehension

A speaker describes her missing keychain to her friend by saying "its round" while drawing a circle in the air with her index finger. What, if anything, does this hand movement contribute to the communicative exchange? Laypeople often assume that speakers produce gestures such as the one described above in order to help their listeners better understand what they are saying. Indeed, observational studies and anecdotal reports are rich with examples

(e.g., size and shape) about a stimulus to their listeners sometimes conveyed one of the pieces in their gestures without also mentioning it in their speech. The authors interpret this as evidence that the speakers intended for their gestures to communicate, as they voluntarily chose to distribute necessary information across the gesture and speech modalities, rather than conveying it entirely in speech. Furthermore, speakers adjust the frequency and size of

American Psychological Association, 2011 (9 studies)
Autumn B. Hostetter

CASO PRÁCTICO

01.

MUESTRA TU MENSAJE

CASO PRÁCTICO - MUESTRA TU MENSAJE

BIENVENIDOS A TODOS! MI NOMBRE ES _ _ _ .
OS QUIERO EXPLICAR ALGUNAS COSAS SOBRE MÍ.
MI PLATO PREFERIDO ES _ _ _ .
CUANDO TENGO TIEMPO LIBRE, ME GUSTA _ _ _ .
UN COSA QUE ME MOLESTA MUCHO ES _ _ _ .
SI PPUDIERA VIAJAR A CUALQUIER SITIO, IRÍA A _ _



POSTURA

PRINCIPIO | HABLA CON EL CUERPO

RAMAS
FLEXIBLES



TRONCO
ESTABLE



RAMAS
FLEXIBLES

TRONCO
ESTABLE



CASO PRÁCTICO

01.

QUEDATE DE PIE DURANTE 1 MINUTO CON
LOS BRAZOS AL LADO Y EQUILIBRADOS

¿Qué pasa cuando...



TE QUEDAS
QUIETO

SE CENTRAN EN TUS
PALABRAS



TE
MUEVES

SE CENTRAN CON
LO QUE HACES



¿Qué es más importante?
E Tus palabras o el
QUIÉNET ESTICULAS
movimiento/energía?

SE CENTRAN EN TUS PALABRAS

SE CENTRAN CON LO QUE
HACES

PRESENCIA VOCAL

Volumen, prosodia, ritmo y palabras
para rellenar la comunicación





VOLUMEN

PRINCIPIO | MIDE LA INTENSIDAD

EL VOLUMEN DE TU VOZ IMPORTA

VOLUMEN

Susurrar

1

2

3

Cómodo

4

5

6

Grupo / Virtual (incómodo)

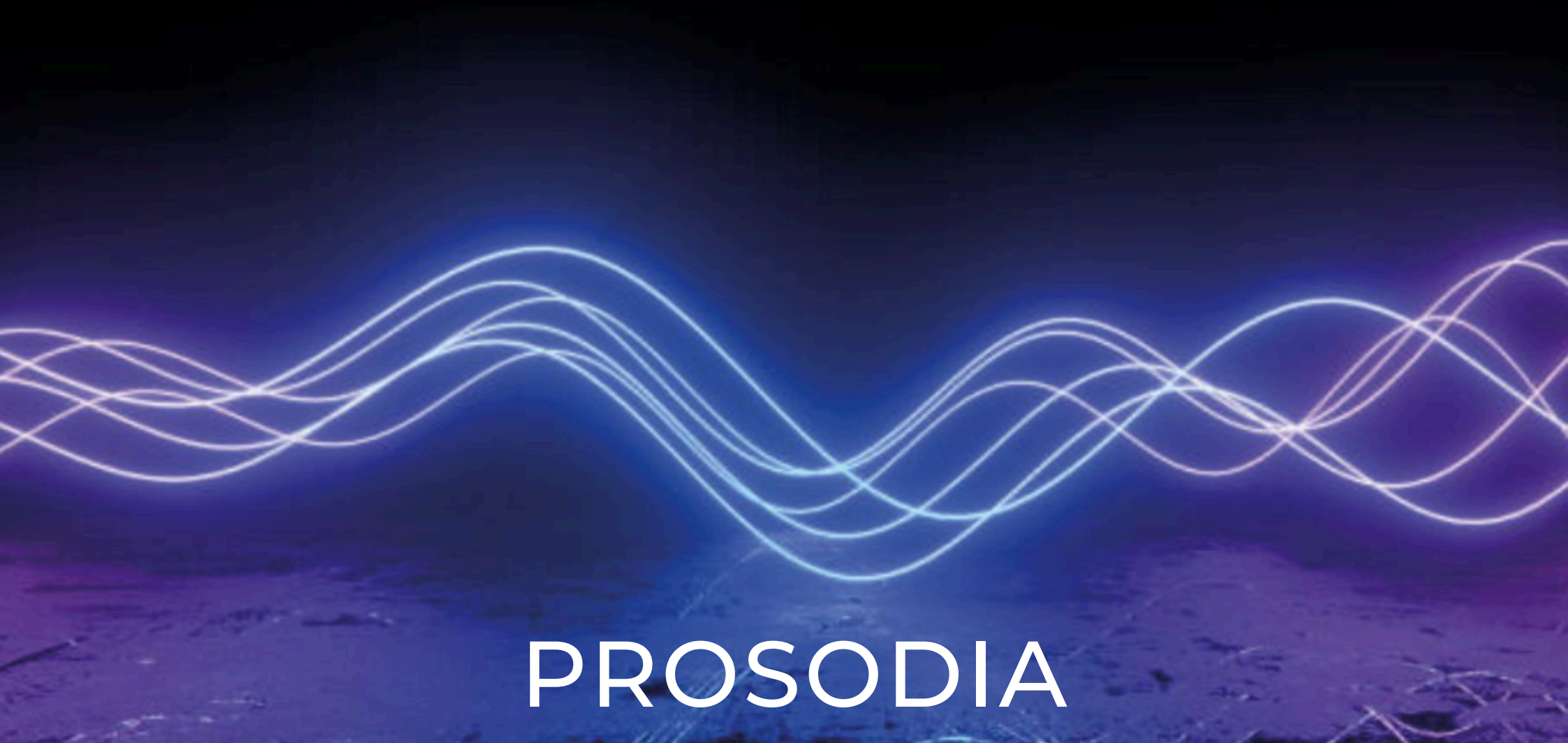
7

8

9

Gritar

10



PROSODIA

PRINCIPIO | CAPTA LA ATENCIÓN

¿Qué debemos tener en cuenta?



RITMO



ÉNFASI /
ARTICULACIÓN



TONO

ATENCIÓN

ATENCIÓN

TU RANGO NORMAL



USA TU VOZ COMO SI FUERA UN “CAMBIO DE MARCHAS”



RITMO

PRINCIPIO | MARCA LA VELOCIDAD

SUMMIT SUMMIT SUMMIT

SUMMIT SUMMIT SUMMIT SUMMIT

SUMMIT ... SUMMIT ... SUMMIT ... SUMMIT ... SUMMIT ...

En qué situaciones
nos interesa hablar...

RÁPIDO



LENTO



PALABRAS DE RELLENO

PRINCIPIO | *EVITARLAS*

AAAAAAH...

MMMMMM...

SI?

¿VALE?

SI?



¿VALE?

SI?

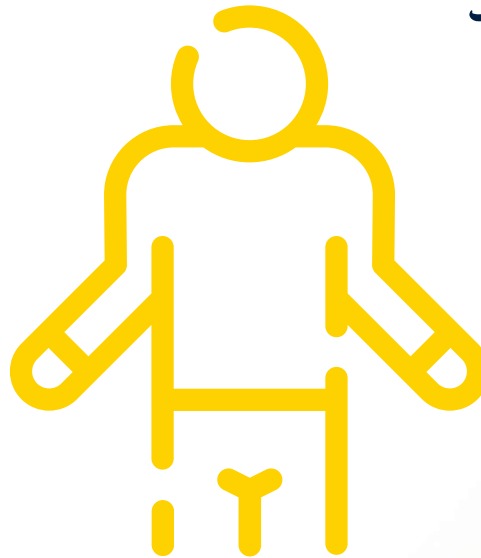
MMMMMM...

AAAAAAH...

SI?

¿VALE?

SI?





LAS PALABRAS DE RELLENO NO SIRVEN PARA NADA

CASO PRÁCTICO - USA TU PRESENCIA VOCAL

RAÜL HA HABLADO DE EXPERIENCIA

KEVIN HA HABLADO DEL CORAZÓN

LAURA HA HABLADO DE LONGEVIDAD

YO HE CONECTADO LOS PUNTOS

SI CUIDAMOS EL CORAZÓN...

Y VIVIMOS MÁS AÑOS...

AUMENTAN LAS PROBABILIDADES...

DE QUE ALGÚN DÍA...

MICHAEL BOYLE APAREZCA EN LA CASITA DE BAD BUNNY

PILARES DE LA COMUNICACIÓN

PRESENCIA FÍSICA



OJOS



MANOS



POSTURA

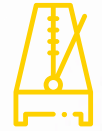
PRESENCIA VOCAL



VOLUMEN



PROSODIA



RITMO

PALABRAS DE RELLENO

PRÁCTICA DELIBERADA

01.

¿CUÁL ES TU DÍA
FAVORITO DEL AÑO?
¿POR QUÉ?

02.

¿POR QUÉ PIENSAS
QUE LEER LIBROS
ES IMPORTANTE?

LAS COSAS PEQUEÑAS
MARCAN LA DIFERENCIA

¡MUCHAS GRACIAS!

The
**COACHING
EXPERIENCE**
Summit

POWERED BY **STRIDE**