

Sesión II

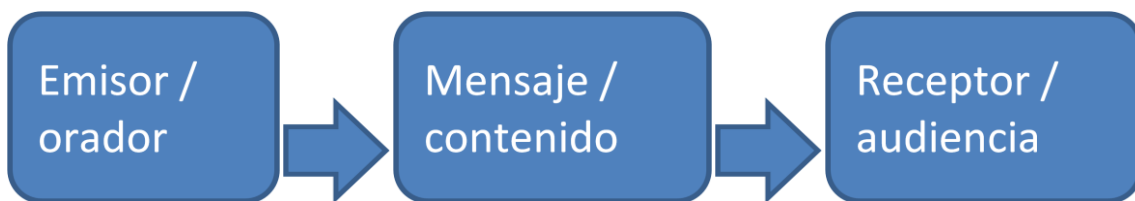
Objetivo:

Qué el alumno reconozca los requerimientos previos, necesarios para hablar en público, tales como la identificación y recreación de ambientes, análisis de la audiencia.

La audiencia

- Análisis de la audiencia.

Hablar en público tiene una directa relación con la comunicación, donde reconocemos tres elementos fundamentales:



Requiere de un:

- acercamiento para hablar, dialogar, razonar; entenderse; compartir como ley de comunicación fundamental
- ambiente gentil.
- espacio abierto o cerrado bien determinado y con condiciones óptimas.



- El interlocutor no es un enemigo.
- Merece consideración, respeto y reconocimiento.
- Se busca convencer.
- Si se considera el ganar, esto se circunscribe en términos de empatizar con el oyente.
- Por ello es necesario reconocer los valores en los interlocutores, profesársele estima, no exagerar en ello y más que tolerancia a sus opiniones.



- ▶ No importa que haya divergencia de opiniones, lo que importa es evitar desdén y desconocimiento en los otros.
- ▶ “Cuando tengas que señalar una equivocación ajena, comienza por señalar las propias. Creerse perfecto y actuar como tal es la mejor manera de no serlo.”
Denis Diderot, siglo XVIII



- ▶ ¿Qué hacer si se trata con una audiencia difícil?
 - Una persona airada, maleducada, impaciente, temperamental, insistente o agresiva es una persona difícil.
 - Intentan:
 - ✓ hacernos perder la paciencia



- ✓ Forzarnos a hacer cosas que no deseamos.
- ✓ Impedir que hagamos lo que deseamos o necesitamos hacer.
- ✓ Utilizar a menudo la coacción, manipulación u otros métodos rebuscados para conseguir lo que ellas quieren.



- ✓ Hacernos sentir culpables si no atendemos a sus deseos.
- ✓ Hacernos sentir mal, alterados, frustrados, enfadados, deprimidos, inferiores o derrotados o suscitar en nosotros cualquier otro sentimiento negativo.
- ✓ Conseguir que hagamos su parte del trabajo



- ▶ Por tanto una persona difícil es aquella cuyo comportamiento crea problemas, tanto a uno como a los demás.



- ▶ Aprender a tratar con gente difícil implica aprender a dominar su perspectiva en esa transacción de doble sentido. Si lo conseguimos, daremos la oportunidad a la otra persona de trabajar con nosotros y solucionar la causa que le convierte en problemático.



Actividad:

Análisis de la audiencia.

Referencias

- ▶ Cava, Roberta. ***Cómo Tratar con Personas Difíciles***. Paidós, España, 2005, 284 pp.
- ▶ Perea, Francisco J. . ***Usted Puede Hablar en Público***. Edivisión Bolsillo, México, 2000, 120 pp.
- ▶ Walker, Stanley. ***Atrévase a Hablar Bien y a Convencer con la Palabra***. Editores Unidos Mexicanos, S.A., México, 1983, 143.