

Charlas TED: didáctica de conferencias en clase de ELE

TED Talks: public speaking in Spanish class

Ana M. López-Aguilera

Assistant Professor, Bemidji State University
ana.lopezaguilera@bemidjistate.edu

Ana M. Lopez-Aguilera estudió Traducción, Interpretación y Pedagogía en la Universidad de Málaga (España) y obtuvo un doctorado en Literatura española por la Universidad de Nebraska en Lincoln (EE. UU.) con una tesis sobre la novelista española Belén Gopegui. De 2014 a 2019 trabajó como profesora ayudante en la Universidad de Utah Valley en Orem (Utah, EE.UU.), impartiendo clases de traducción, interpretación, español médico y cultura, además de diseñar el currículo en el área de Español para Fines Específicos. En 2019, se incorpora a la Universidad Estatal de Bemidji (Minnesota, EE. UU.) para enseñar cursos de lengua y cultura en español. Sus áreas de interés en investigación y enseñanza se centran en productos culturales que muestran un marcado compromiso cívico-político, las humanidades medioambientales, la traducción e interpretación comunitarias y el español médico y legal.

RESUMEN

Hablar en público es una de esas actividades que a muchos provoca un nudo en el estómago sólo de pensar en ella. Cuando dicha actividad ha de realizarse en una lengua que no es la materna, la inquietud se acentúa. La práctica y la preparación resultan elementos claves para superar dicho nerviosismo. Esta propuesta didáctica ofrece a los aprendices de ELE la oportunidad de conocer y practicar habilidades retóricas en español. Asimismo, gracias a esta secuencia de actividades, los aprendices serán capaces de reconocer los aspectos esenciales de una presentación oral y aplicarlos. Las actividades toman como modelo dos charlas TED en español. Con ello, también pretendemos llamar la atención sobre la utilidad de estas populares conferencias como recurso pedagógico para practicar dicho género discursivo en las clases de ELE.

PALABRAS CLAVE

Expresión oral, charlas TED, competencia discursiva, estrategias de expresión, análisis del discurso, comunicación no verbal.

ABSTRACT

Speaking in public is one of those activities that make many anxious just thinking about it. When done in a foreign language, the feeling gets worse. Practice and training help to overcome those feelings of uneasiness. This unit presents learners with the opportunity to learn and practice rhetorical skills in Spanish. Besides that, learners will be able to recognize and apply key elements in an oral presentation. The sequence of activities are modeled after two TED talks in Spanish. The idea is to draw attention towards these popular conferences and their use as a pedagogical resource to practice that discourse genre in Spanish class.

KEYWORDS

Oral production, TED talks, discourse competence, production strategies, discourse analysis, non-verbal communication.

A. LA UNIDAD DIDÁCTICA

<p>DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA: JUSTIFICACIÓN Y CONTEXTO</p>	<p>Las populares charlas TED son conferencias en que figuras destacadas de diversos ámbitos presentan sobre temas actuales, relatan sus experiencias de liderazgo o comparten sus conocimientos. Las grabaciones del evento se incorporan luego a la página web de la organización TED, donde se ofrecen de forma gratuita. Muchas de ellas también se hallan disponibles en el canal YouTube de la misma organización.</p> <p>Aun cuando el contenido de las charlas TED destaca por su diversidad, el estilo de la presentación resulta bastante similar, con lo que podemos aventurar que existe un modelo TED de conferencia. Este modelo se caracteriza por combinar contenidos considerados serios con una forma ligera y entretenida. El éxito de estas charlas, algunas de las cuales cuentan con cientos de miles de visualizaciones en Internet, nos confirma que es un modelo de presentación al que merece la pena prestarle atención.</p>
--	--

**DESCRIPCIÓN DE LA
UNIDAD DIDÁCTICA:
JUSTIFICACIÓN
Y CONTEXTO**

El objetivo de este artículo es mostrar la utilidad de las charlas TED en español como recurso pedagógico en la clase de ELE. A través de estas, los aprendices serán capaces de reconocer la estructura de una presentación oral, identificar las características y elementos que dotan de efectividad a una conferencia y practicar, tanto la comprensión auditiva, como la producción de discursos en español.

El formato del presente artículo es el de una secuencia de actividades lista para ser llevada al aula. Con ello se pretende facilitar la tarea del instructor/a. Las actividades se basan en dos charlas TED disponibles en español, si bien las actividades pueden trasladarse a cualquiera otra charla tras realizar algunas modificaciones. Dado que los aprendices a quienes va destinada la propuesta ya poseen un dominio elevado de la lengua (niveles C1 y C2), las actividades se enfocan en la dimensión retórica, más que en la lingüística (vocabulario, gramática...), para tratar contenidos que quizás no se hayan cubierto previamente.

La secuencia de actividades se divide en:

- I) Una discusión previa en clase sobre la práctica de hablar en público.
- II) Una introducción a las charlas TED a través de una breve lectura.
- III) Visionado de la charla del chef Gastón Acurio y preguntas de comprensión sobre la misma.
- IV) Una serie de actividades centradas en reconocer la estructura de las presentaciones orales y las estrategias retóricas utilizadas para persuadir al público y para mantener su atención.
- V) Algunas actividades dedicadas a percibir la importancia de la comunicación no verbal a la hora de presentar.
- VI) La realización de una presentación por parte del aprendiz con revisión por pares del resto de la clase (para la cual, se proporciona una guía de evaluación).

Asimismo, se incluyen una guía para el profesor con soluciones, sugerencias para la puesta en práctica y comentarios adicionales.

NIVEL RECOMENDADO SEGÚN EL MCER	<p>C1-C2. El Plan Curricular del Instituto Cervantes contempla trabajar los géneros del discurso y de la conferencia.</p>
OBJETIVOS DIDÁCTICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar los elementos fundamentales de una presentación oral. • Comprender textos orales divulgativos en español. • Presentar oralmente en español para un público no especializado. • Evaluar la eficacia de diversos oradores a la hora de transmitir su mensaje oralmente. • Habituarse a hablar en público en español. • Valorar las charlas TED como modelo de discurso divulgativo.
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE (COMUNICATIVOS, LÉXICOS, GRAMATICALES, ETC.)	<p>Comunicativos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elementos esenciales de una presentación oral: estructura, estrategias discursivas, elementos emocionales, comunicación no verbal. <p>Culturales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modelo discursivo de las charlas TED. • Ideología voluntarista y neoliberal en el discurso público. <p>Factores que influyen en el acceso a la esfera pública.</p>
ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO Y DEL TIEMPO	<p>5 sesiones de 50 minutos cada una para completar las actividades más las sesiones que sean necesarias para las presentaciones individuales de los aprendices.</p>
RECURSOS MATERIALES	<p>Conexión a internet, copia de las actividades.</p>
EVALUACIÓN	<p>Exposición oral del aprendiente al finalizar la secuencia de actividades</p>

B. MATERIAL PARA LOS ALUMNOS.

CHARLAS TED: DIDÁCTICA DE CONFERENCIAS EN CLASE DE ELE

SESIÓN 1

1. **Hablar en público.** Tu profesor/a te ha contado como fue la primera vez que se encontró frente a un grupo de personas para hablarles. Con un compañero/a, contesta y comenta las siguientes preguntas sobre vuestras propias experiencias hablando en público:

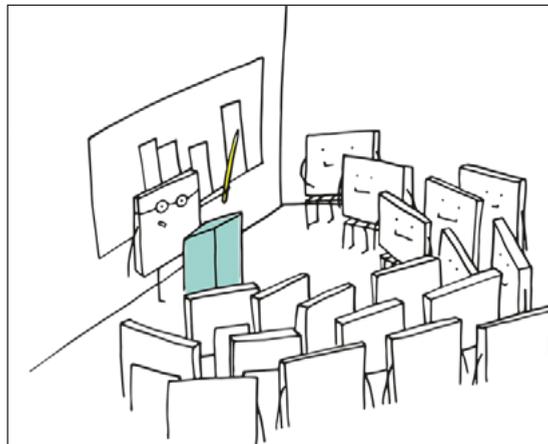


IMAGEN 1. Presentación

- a. ¿Te has encontrado alguna vez en una situación similar a la de tu instructor/a? ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Sobre qué hablaste?
- b. ¿Cómo te sentías antes de empezar a hablar? ¿Y al terminar?
- c. ¿Cómo te preparaste para hablar en público?
- d. ¿Cómo reaccionó el público a tu discurso? ¿Parecían interesados? ¿Aburridos?
- e. ¿En qué se diferencia dar una presentación en tu lengua materna a cuando lo haces en español?

2. ¿Sabes lo que son las charlas TED? Son conferencias de personalidades importantes procedentes de campos muy diversos. En los últimos años se han hecho muy populares y se han convertido en modelos de oratoria (el arte de hablar en público). En esta unidad vamos a analizar una de esas charlas en español para preparar nuestra propia presentación. Pero antes, vamos a aprender un poco más sobre las charlas TED.

1. Con un compañero, lee [la entrada de Wikipedia sobre TED](#).
2. Mirad este [vídeo de Chris Anderson sobre las charlas TED](#) (está en inglés, pero podéis añadir subtítulos en cualquier otro de los 34 idiomas disponibles).
3. Comenta con tu compañero/a lo que habéis leído y visto. Seleccionad las cinco ideas o informaciones que os parezcan más interesantes.
4. Compartid la información que habéis seleccionado con el resto de la clase y comparad con la que han elegido vuestros compañeros/as.
5. En gran grupo, comentad el lema de las charlas TED: “Ideas worth spreading” (Ideas dignas de ser difundidas). La cuestión de fondo tras este lema es el acceso al espacio público, al espacio de debate en sociedad. A continuación, tenéis algunas preguntas sobre las que podéis comentar:
 - Cualquier persona puede presentar sus ideas en una charla TED?
 - Quién elige qué “ideas son dignas de ser difundidas”?
 - ¿Hay unos criterios conocidos para seleccionar los temas de las charlas?
 - ¿Crees que existen temas de discusión marginados en los medios de comunicación?
 - ¿Qué consecuencias tiene para la sociedad que estos temas no se discutan, ni se visibilicen?

SESIÓN 2

3. Charla TED en español. El chef peruano Gastón Acurio grabó una charla TED en Nueva York en abril de 2018 con el título “¿Puede la cocina cambiar el mundo?”. Mira el vídeo de la charla en clase. Después, en grupos de tres, contestad y comentad las siguientes preguntas sobre el vídeo:

- a. ¿De dónde es el chef Gastón?
- b. ¿Cuál es su herencia familiar?
- c. ¿Por qué discutían sus padres?
- d. ¿Qué tipo de cocina era reconocida mundialmente en los años noventa?
- e. A principios de siglo se produjo un cambio en la restauración en Perú: ¿cuál fue ese cambio?
- f. ¿Qué problemas sociales preocupan al chef Gastón?
- g. Su propuesta para solucionarlos se resume en el eslogan “Poner la cocina en el centro del hogar”. ¿Qué crees que quiere decir esto?

SESIÓN 3

4. Estructura. El público podrá seguir tu presentación más fácilmente si está bien organizada. Normalmente, las presentaciones se estructuran en tres partes: la introducción, el desarrollo y la conclusión. Y cada uno de estos apartados incluye elementos específicos. Clasifica los elementos de la lista según en qué apartado de una presentación suelen aparecer.

Secciones de una presentación	Elementos
Introducción:	a. Ocupa la mayor parte del tiempo de la presentación.
	b. Despertar el interés del público.
	c. Presentar tu propuesta o tesis sobre el tema.
	d. Agradecer al público por su asistencia.
Desarrollo:	e. Presentarse a uno mismo.
	f. Invitar al público a comentar o preguntar.
	g. Saludar al público.
	h. Exponer la información sobre el tema.
Conclusión:	i. Resumen de la presentación.
	j. Decir de qué vas a hablar.
	k. Presentar los datos y las razones que apoyan tu propuesta.

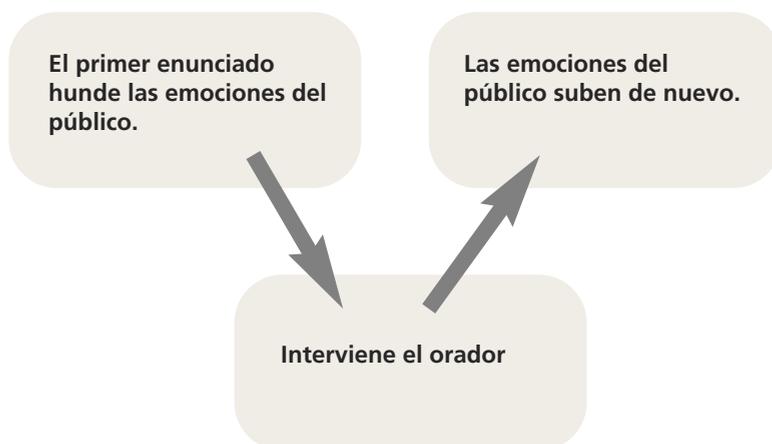
Respecto a la charla del chef Gastón, ¿qué elementos de la lista anterior puedes identificar? ¿Cuál es la estructura de su conferencia?

5. **Introducción. Con un compañero/a, contesta y comenta las siguientes preguntas sobre la introducción de la charla del chef Gastón.**

- Una buena introducción es fundamental para despertar el interés del público: ¿cómo consigue eso el chef?
- En la introducción, es el momento en que presentas tu tesis o propuesta sobre el tema del que hablas: ¿cuál es la propuesta del chef?
- El chef Gastón enmarca su propuesta dentro de un enunciado cargado emocionalmente que sigue una secuencia específica. Localiza en el vídeo cada una de las partes que componen dicha secuencia y completa la siguiente tabla.

Mensaje	Sección del vídeo / palabras del chef donde aparece
1. Enunciado que genera sentimientos de desesperación e impotencia .	
2. Pero “NO” : el chef interviene para anunciarnos que hay una solución.	
3. Enunciado que genera sentimientos de esperanza y acción → propuesta.	

La secuencia se podría representar gráficamente así:



- d. Existen otras estrategias para captar el interés del público en la introducción. Entre ellas se encuentran: contar una anécdota, presentar un problema, ofrecer un dato sorprendente, recurrir a una metáfora o mostrar una imagen impactante. Mira la introducción de la [charla de Gonzalo Vilariño](#) (ocupa los primeros minutos del vídeo): ¿qué estrategia usa para despertar el interés de quienes le escuchan?

SESIÓN 4

6. **Desarrollo.** El chef Gastón dedica el cuerpo de su presentación a contar tres historias al público. Cada una de ellas se relaciona con una dimensión diferente de su vida: familiar, profesional y social. ¿Cuáles son esas historias? Resúmelas brevemente.

a. Historia 1 (familia): _____

b. Historia 2 (profesión): _____

c. Historia 3 (sociedad): _____

Como toda buena historia, las que cuenta el chef incluyen un conflicto, una solución y un final, en este caso, feliz. ¿Cuáles son los conflictos o problemas que se presentan en cada historia? ¿Cuál es la solución concreta para cada uno de esos problemas? ¿Y el final feliz? Completa la tabla con esa información.

	¿Cuál es el problema?	¿Cuál es la solución concreta?	¿En qué consiste el final feliz?
Historia 1			
Historia 2			
Historia 3			

7. Desarrollo. La repetición facilita que el público siga el contenido de la exposición. Se puede repetir palabras, estructuras, metáforas, etc. Con ello, el orador enlaza distintas partes de su exposición entre sí y con la idea principal. Es como si fuera marcando el camino a su audiencia con esas imágenes, palabras o estructuras repetidas para que las ideas principales permanezcan en sus mentes mientras habla. Contesta las siguientes preguntas sobre el uso de la repetición en la charla del chef Gastón.

- a. Lee la transcripción de la charla del chef (disponible con el vídeo en la página TED). ¿Qué palabra se repite con mucha frecuencia en su discurso? ¿A qué idea acompaña? En tu opinión, ¿qué efecto tiene la repetición de esta palabra?
- b. Hay repetición no solo de palabras. La estructura que comentamos en la actividad 5 (la bajada y subida emocional) también se repite en otras partes de la presentación. ¿En qué momentos aparece? ¿Tienen algo en común?
- c. Igual ocurre con las preguntas retóricas incluidas en la charla. ¿Cuándo se repiten? ¿Con qué idea se asocian en cada caso?

SESIÓN 5

8. Conclusión. Terminar una presentación con una frase del tipo “bueno, eso es todo” no causa buena impresión. Hay que preparar una conclusión que impacte al público de forma que estén alertas cuando resumamos las ideas principales de nuestra presentación en la conclusión. Con un compañero, contesta y comenta las siguientes preguntas:

- a. ¿Cómo concluye el chef Gastón su charla? ¿Resume las ideas principales que había dicho antes?
- b. Compárala con la de Gonzalo Vilariño: ¿qué tienen en común? ¿En qué se diferencian?
- c. ¿Cuál de las dos conclusiones te parece más efectiva?

9. Comunicación no verbal. La comunicación no verbal influye en cómo el público reaccionará a las ideas o la información que presentes en tu conferencia. Determinados gestos y movimientos del orador, así como el uso de la voz y del espacio personal contribuyen a que el público sea más receptivo a tus palabras, mientras que otros generan un rechazo. Aun cuando esta reacción sea inconsciente por parte del público, el orador necesita prestarle atención a la hora de preparar su presentación.

a. **Clasificar.** A continuación, tienes una lista de gestos, expresiones no verbales y comportamientos. Con un compañero/a, clasifícalos según provoquen una reacción de acercamiento o de rechazo en el público hacia las palabras del orador.

- Mantener contacto visual con el público.
- Taparse la boca con la mano.
- Mostrar las manos abiertas.
- Sonreír.
- Cruzar los brazos delante del pecho.
- Dar golpecitos con el pie en el suelo.
- Mantener una postura erguida y relajada.
- Señalar o tocar a alguien en el público.
- Usar un tono de voz moderado.
- Masticar chicle.
- Caminar por la tarima.
- Leer las notas de la presentación.

Acercamiento	Rechazo
o Mantener contacto visual con el público.	

b. **Comentar.** Contesta y comenta con tu compañero/a las siguientes preguntas sobre la comunicación no verbal en las charlas TED de Gastón y Vilariño.

- o ¿Qué te llama la atención en la comunicación no verbal del chef Gastón? ¿Cuál es tu reacción como público ante los gestos del chef?
- o Observa unos minutos de la charla de Gonzalo Vilariño y compara el lenguaje no verbal de los dos oradores: ¿qué elementos son semejantes? ¿Cuáles son diferentes?
- o En tu opinión, ¿qué otros elementos de la comunicación verbal son importantes a la hora de presentar en una conferencia?

SESIÓN 6

10. Tu presentación. Ahora te toca poner en práctica lo aprendido. Prepara una presentación de unos 5-10 minutos en español sobre el tema que prefieras. Sigue la estructura y las buenas prácticas para hablar en público descritas en las actividades. Tus compañeros/as observarán y comentarán tu presentación usando la guía de evaluación. ¡Buena suerte!

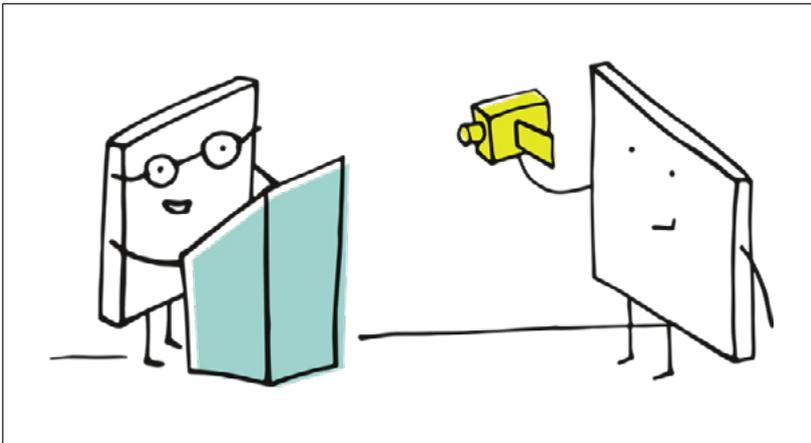


IMAGEN 2. Tu presentación

Guía de evaluación	¿Uh?	Necesita mejorar	No está mal	¡Muy bien!	¡Genial!
La presentación está bien organizada.					
La presentación capta mi interés.					
El orador habla con claridad y a un ritmo adecuado.					

Es fácil seguir la presentación.					
El lenguaje no verbal ayuda a transmitir el mensaje oral.					
¿Comentarios o sugerencias para tu compañero/a?					

C. EXPLOTACIÓN DIDÁCTICA / GUÍA DEL PROFESOR

SESIÓN 1:

1. Hablar en público

Temporalización: 20'. El instructor narrará una de sus experiencias como orador, por ejemplo, la primera vez que impartió una clase o que presentó en un congreso. A partir de esa historia, se anima a los aprendices a comentar sobre sus propias experiencias como oradores y a reflexionar sobre las dificultades añadidas y las estrategias necesarias a la hora de presentar en una segunda lengua. Se incluyen varias preguntas de respuesta abierta para facilitar la discusión de clase. Mediante esta actividad, el instructor/a puede conocer desde el principio la actitud de los aprendices a la actividad de hablar en público.

2. ¿Sabes lo que son las charlas TED?

Temporalización: 30'. Los aprendices realizan una pequeña investigación sobre las charlas TED. Se les proporciona una lectura y un vídeo como fuentes de información. En parejas, deberán seleccionar la información que les parezca más relevante de las mismas y presentarla al resto de la clase. En gran grupo, comentan lo que han aprendido sobre las charlas TED y se les pide que presten especial atención al lema de estas charlas: "Ideas worth spreading" (ideas dignas de ser difundidas).

El objetivo es que reflexionen sobre la cuestión del acceso al espacio público: qué ideas y qué voces se difunden y cuáles se marginan, así como las consecuencias para el conjunto de las sociedades por esta diferencia de trato. En las charlas TED, tanto las biografías de los oradores como los temas abordados se identifican fácilmente en las descripciones incluidas con cada charla. Se puede proponer a los estudiantes realizar una investigación rápida en la página web de TED Talks sobre el tema. Por ejemplo, se puede indagar sobre el número de personas que, sin un título universitario, han presentado una charla TED en los últimos meses, cuántas de las últimas diez charlas fueron presentadas por mujeres o por personas con un acento extranjero en inglés, y qué secciones temáticas diferenciadas se han creado.

SESIÓN 2

3. Charla TED en español

Temporalización: 50'. El visionado de la charla se realiza en clase. En grupos pequeños se responden las preguntas de comprensión y, después, se ponen en común en gran grupo.

- a. Perú. País descrito por el orador como lugar de cruce e intercambio de culturas.
- b. Su madre nació en Lima, ciudad costera de origen virreinal español, en una familia chino-cantonesa. Mientras que su padre es de Cuzco, ciudad montañosa de origen inca, dentro de una familia italiana genovesa.
- c. Sus padres discutían por la cocina. Provenían de tradiciones culinarias muy diferentes (china e italiana) y chocaban a la hora de preparar las comidas: soja versus queso parmesano, arroz frito versus risotto. Hasta que, al final, llegaron a la solución de mezclar ingredientes y formas de cocinar: "Y le echan un poquito de parmesano y un poquito de salsa de soja" (min. 2.20).

Además de asegurar la comprensión del texto, las preguntas b y c llaman la atención sobre el énfasis que el orador pone en dos aspectos: i) las diferencias existentes entre sus padres y ii) en cómo las superaron gracias al amor, según el orador. Esta estrategia discursiva se volverá a usar en otras secciones de la presentación. Dicha estrategia consiste en enfatizar de manera exagerada las diferencias que generan desacuerdos para, seguidamente, afirmar con igual energía la posibilidad de superarlas y restablecer la armonía a través de la buena voluntad personal. Buena voluntad que, en este caso concreto, se concreta en acciones culinarias.

- d. La alta cocina francesa era la más reconocida a nivel mundial y la que se imponía sobre el resto (min. 3.30).
- e. Se empezó a valorar la cocina nacional peruana: usar ingredientes locales y recetas propias del lugar. Y este aprecio por la cocina peruana se extendió fuera de sus fronteras (min. 5.25). Las preguntas d y e evidencian la continuidad de la estrategia discursiva mencionada anteriormente y que, en este apartado, se encuadra dentro del ámbito profesional del orador, no ya en el ámbito familiar. El orador plantea la situación de la cocina peruana de los años noventa en términos de incongruencia y desajuste: "¿Qué sentido tiene hacer un restaurante de imitación francesa hecho por una alemana y un peruano en una ciudad que no es Francia, sino es el Perú?" (min. 4.04). Sin embargo, esta incongruencia se resuelve con la intervención voluntariosa de un grupo de chefs peruanos que actúan para promocionar y revalorizar la cocina autóctona. Con ello, el equilibrio, la armonía, se restauran, de acuerdo con la lógica discursiva del chef Gastón.
- f. Entre otros, le preocupan: el hambre, la obesidad, el suicidio, el crimen, la explotación de los recursos naturales, el consumo desmedido, etc. (min. 7.48).

Sería interesante resaltar a los estudiantes, durante su charla, el chef Gascón presenta estos problemas como pares opuestos: hambre y obesidad, suicidio y crimen, un país con una economía próspera, pero con habitantes que no disponen de los recursos básicos. De nuevo, se puede observar la misma estrategia: el orador nos expone una serie de incongruencias o desequilibrios, en este caso, en el espacio social (tanto a nivel nacional como global), no ya el familiar o profesional.

- g. En apariencia, una pregunta con respuesta abierta. Sin embargo, la construcción del discurso por parte del chef encamina a una respuesta concreta: la cocina viene a representar un espacio de acción personal con efectos más allá de lo privado. De acuerdo con la lógica expuesta por el chef, una persona, desde su cocina (ámbito privado) puede ejercer influencia sobre la economía, las relaciones sociales e internacionales y la preservación del medio ambiente (ámbitos sociopúblicos) a través de sus decisiones de compra y preparación de alimentos. El chef propone una interpretación culinaria del uso político del consumo, conocido como *critical consumerism* (consumo crítico). Se puede ofrecer este tema a los estudiantes como opción para su propia presentación final. Por ejemplo, podrían abordar aspectos que no fueron tratados por el chef, como los boicots de productos específicos, los límites o los sesgos raciales y de clase asociados a este tipo de acción política.

SESIÓN 3

4. Estructura.

Temporalización: 25'

Secciones de una presentación	Elementos
<p>Introducción:</p> <ul style="list-style-type: none"> b. Despertar el interés del público. e. Presentarse a uno mismo. g. Saludar al público. c. Presentar tu propuesta o tesis sobre el tema. j. Decir de qué vas a hablar. 	
<p>Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Ocupa la mayor parte del tiempo de presentación. h. Exponer la información sobre el tema. k. Presentar los datos y las razones que apoyan tu propuesta. 	

<p>Conclusión:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Resumen de la presentación. d. Agradecer al público por su asistencia. f. Invitar al público a comentar o preguntar 	
--	--

Respecto a la charla del chef Gastón: ¿qué elementos de la lista anterior puedes identificar? ¿Cuál es la estructura de su charla TED?

La estructura de la charla del chef Gastón sigue el modelo de la tabla e incluye la mayoría de los elementos que aparecen en la lista. Así encontramos:

- Una introducción que ocupa el primer minuto de la charla. En ella el orador despierta el interés del público mediante una descripción negativa de la realidad para la que propone una solución: recuperar el rol social de la cocina. El uso de la primera persona del plural genera una sensación de pertenencia en el público, creando un sentido de comunidad en la que se sienten incluidos. En esta presentación, el orador no se presenta a sí mismo ni saluda al público.
- El desarrollo de la presentación ocupa la mayor parte del tiempo. En este caso, el chef lo dedica a elaborar con más detalle su propuesta de usar la cocina como instrumento para el cambio social. Para ello, cuenta tres historias personales e incorpora en el texto reiteradas conexiones entre estas y su idea principal. También incluye ejemplos de otros cocineros que trabajan en su misma línea de cocina profesional consciente de las problemáticas sociales y medioambientales.
- Finalmente, la conclusión se presenta a partir del minuto 12. En ella repite su propuesta y los beneficios que, de seguirla, se derivarían para la sociedad. Al final, agradece al público su asistencia. En este caso no se ofrece oportunidad al público para comentar o preguntar al orador.

5. Introducción

Temporalización: 25'

- a. Una buena introducción es fundamental para despertar el interés del público. ¿Cómo consigue eso el chef Gastón? En la introducción, el chef Gastón logra despertar el interés del público sugiriendo que tiene una solución para una situación global de conflicto en diversos ámbitos: medioambiental, mental, sanitario, económico, etc. Si ante una descripción tan negativa de la realidad, alguien presenta una solución, es muy probable que la audiencia se sienta tentada a quedarse y escucharla.
- b. En la introducción, es el momento en que presentas tu tesis o propuesta sobre el tema del que hablas. ¿Cuál es la propuesta del chef? La propuesta del chef, como se ha señalado antes,

consiste en utilizar la cocina como instrumento de cambio social. Atribuye a esta actividad, que es privada para la mayoría y profesional para una minoría de cocineros, la capacidad de intervenir en varios aspectos de la vida de las personas, tales como la salud mental y física, el medio ambiente, la economía de un país, las relaciones internacionales, entre otros.

- c. El chef Gastón enmarca su propuesta dentro de un enunciado cargado emocionalmente que sigue una secuencia específica. Localiza en el vídeo cada una de las partes que componen dicha secuencia y completa la siguiente tabla.

Mensaje	Sección del vídeo / palabras del chef donde aparece
1. Enunciado que genera sentimientos de desesperación e impotencia .	“Vivimos tiempos difíciles...” “el hambre, la violencia, la guerra, el odio, la intolerancia...” “... al llegar a casa, nos deja con la sensación al final del día de que todo está medio perdido”.
2. Pero “NO” : el chef interviene para anunciarnos que hay una solución.	“Pero no, no lo está, ...”
3. Enunciado que genera sentimientos de esperanza y acción → propuesta.	“...una de las herramientas más infalibles para tratar de luchar en favor del bienestar nutricional, emocional y ambiental de nuestro planeta...”

- d. Existen otras estrategias para captar el interés del público en la introducción. Entre ellas se encuentran: contar una anécdota, presentar un problema, ofrecer un dato sorprendente, recurrir a una metáfora o mostrar una imagen impactante. Mira la introducción de la [charla de Gonzalo Vilariño](#) (ocupa los primeros minutos del vídeo) ¿Qué estrategia usa para despertar el interés de quienes le escuchan? **El entrenador de fútbol, Gonzalo Vilariño, recurre a una anécdota para despertar el interés del público: un descuido suyo ocasiona que uno de sus estudiantes ciegos se golpee en la cabeza. Inicia su presentación con la frase: “Yo le abrí la cabeza a un ciego”. Ante un anuncio tan impactante, la audiencia prestará atención para saber cómo un hecho tan inusual pudo llegar a ocurrir.**

SESIÓN 4

6. Desarrollo

Temporalización: 30'

- a. Historia 1 (familia): _____ describe el conflicto cultural entre sus padres acostumbrados a tradiciones culinarias muy distintas y cómo se restauró la armonía matrimonial gracias a un compromiso logrado a través del mestizaje de ingredientes en la cocina (por ejemplo, mezclar soja y parmesano para dar lugar a un nuevo plato).
- b. Historia 2 (profesión): _____ se centra en la disconformidad experimentada por un colectivo de chefs peruanos ante la escasa valoración de su gastronomía autóctona, así como sus esfuerzos exitosos por revitalizar la cocina peruana tanto en el país como fuera de sus fronteras. _____
- c. Historia 3 (agente social): _____ describe una sociedad global desequilibrada, desajustada, en distintos ámbitos (personal, social, medioambiental, etc.) y reivindica la toma de decisiones personales en el espacio de la cocina como instrumento para “encontrar un nuevo equilibrio en donde todos podamos vivir en armonía” (min. 9.19).

	¿Cuál es el problema?	¿Cuál es la solución concreta?	¿En qué consiste el final feliz?
Historia 1	Conflicto familiar por la comida	Mezclar ingredientes y recetas para crear nuevos platos.	Recuperar la armonía familiar a través de la mezcla cultural.
Historia 2	Conflicto en la cocina profesional peruana: la cocina francesa es reconocida y prestigiada mientras que la nacional, la más cercana a los propios chefs, es infravalorada.	Un grupo de cocineros comienza a incorporar platos peruanos en las cartas de sus restaurantes y a promocionar la cocina autóctona.	Celebrar la identidad multicultural peruana expresada en su cocina.

Historia 3	Desequilibrio que afecta a la vida privada (salud física y mental) de los individuos, así como a la sociedad y al medio ambiente. La causa, señala, es el consumo desmedido.	Volver a cocinar y asumir en esta actividad decisiones que contribuyan a crear sociedades equilibradas.	Acciones individuales por parte de los consumidores de alimentos que contribuyan a recuperar el equilibrio en el cuerpo humano (la salud), en la sociedad (la igualdad) o en el medio ambiente (sostenibilidad).
-------------------	--	---	--

Ante problemáticas que afectan a ámbitos muy distintos (la familia, la subjetividad personal, la salud, las relaciones internacionales, etc.), las soluciones que propone el chef son similares: la mezcla cultural y la voluntad individual del consumidor. Mediante la repetición de esas ideas en las tres historias, el orador se asegura de que el público capta su propuesta. La repetición es una estrategia eficaz para garantizar que la información más relevante llega de manera efectiva al público.

7. Desarrollo

Temporalización: 20'

- Lee la transcripción de la charla del chef (disponible con el vídeo). ¿Qué palabra se repite con mucha frecuencia en su discurso? ¿A qué idea acompaña? En tu opinión, ¿qué efecto tiene la repetición de esta palabra? **Una palabra que se repite con frecuencia es “mensaje” y tiene relevancia porque aparece vinculada a las ideas claves de este discurso: aceptación de la diversidad y cocinar como instrumento de cambio social. Con la elección de la palabra “mensaje”, el orador acentúa el papel de los cocineros en este proyecto de intervención social. Si hay un mensaje, implica la existencia de unos mensajeros, es decir, agentes que intervienen para difundir y mostrar la eficacia de ese mensaje. El chef Gastón identifica a los cocineros profesionales como los encargados de esa tarea, caso de los tres que cita como ejemplos concretos en el final de su intervención.**
- Hay repetición no solo de palabras. La estructura que comentamos en la actividad 5 (la bajada y subida emocional) también se repite en otras partes de la presentación. ¿En qué momentos aparece? ¿Tienen algo en común? **La estructura (bajada y subida emocional) se puede encontrar en los siguientes momentos de la presentación: el desacuerdo de sus padres que se soluciona combinando recetas de los dos; el “sinsabor” de su restaurante en Perú con el que tenía éxito pero no le permitía innovar, una situación que se re-**

suelve cuando comienza a trabajar para promocionar y difundir la cocina peruana; la sociedad desequilibrada y desgraciada en que vivimos para cuya mejora ofrece la propuesta de situar la cocina en el centro. Las descripciones profusas (abundancia de adjetivos, sinónimos, y repetición de ejemplos) acentúan el extremo de los dos estados emocionales entre los cuales oscila el público (desesperación y esperanza) conducidos por el discurso del orador.

c. Igual ocurre con las preguntas retóricas incluidas en la charla. ¿Cuándo se repiten? ¿Con qué idea se asocian en cada caso? Con esta actividad se llama la atención sobre el uso de las preguntas retóricas como recurso importante para mantener el interés del público. Se puede observar que las preguntas retóricas se reparten de forma equilibrada a lo largo del texto. Aparecen en cada apartado de la charla. Tanto en la introducción como en la primera historia, la pregunta es la misma: “¿Dónde?”. En la introducción se refiere al lugar donde se encuentra la solución a los problemas enumerados: “En la cocina”. En la primera historia, la pregunta se refiere al lugar en que surgen los problemas entre sus padres y, en este caso, la respuesta es similar: “En la mesa”. Ambas señalan la importancia del acto de cocinar y de la cultura culinaria, a pesar de que se trate de una actividad cotidiana y, en apariencia, irrelevante.

La siguiente pregunta retórica aparece en la segunda historia y recoge el pensamiento interior del chef Gastón quien se cuestiona el sentido de hacer cocina francesa en Perú. El siguiente ejemplo aparece también en la segunda historia. En esta ocasión, las preguntas reflejan las voces incrédulas ante el proyecto iniciado por Gastón y sus colegas, y cuestionan la posibilidad de que la cocina peruana tuviera reconocimiento internacional o fuera posible usarla como instrumento de acción social.

Por último, en la tercera historia aparecen un grupo de preguntas retóricas igualmente cargadas de incredulidad, esta vez, ante la iniciativa del colectivo de cocineros por dar a conocer el poder de la cocina como instrumento de cambio social.

SESIÓN 5

8. Conclusión.

Temporalización: 20'

- a. ¿Cómo concluye el chef Gastón su charla? ¿Resume las ideas principales que había dicho antes? En la conclusión, el chef Gastón resume las ideas principales que ha presentado a lo largo de su charla: la cocina como motor de cambio social positivo, el entender este cambio como la reparación de un equilibrio roto y el rol activo de algunos cocineros profesionales como líderes y modelos de dicho cambio. Asimismo, el chef conecta estas ideas con las tres historias narradas, proporcionando así coherencia al conjunto del discurso. Por último, cierra su charla con una frase corta pero muy efectiva que comienza con la palabra “poder” y concluye con “bienestar”.

b. Compárala con la de Gonzalo Vilariño: ¿qué tienen en común? ¿En qué se diferencian? La conclusión de la charla del entrenador Gonzalo Vilariño aparece a partir del minuto 12.57. Igual que hacía el chef, este entrenador repite la idea principal de su charla en la conclusión. En su caso concreto, la idea principal se refiere a la integración social de las personas con discapacidad. Al contrario que el chef Gastón, Vilariño no incluye en su conclusión referencias a los ejemplos o argumentos que ha expuesto en otros apartados de su charla. Ahora bien, al igual que el chef, concluye con un enunciado impactante. Repite la frase con la que comenzó su charla (“Yo le abrí la cabeza a un ciego”) pero el sentido de la expresión cambia de uno literal (herir a alguien) a uno metafórico (aprendizaje y toma de conciencia). El entrenador se aplica la expresión a sí mismo para reconocer lo mucho que le han enseñado las personas con discapacidad a las que ha entrenado. El uso de metáforas deportivas contribuye a dejar una mayor huella en el público que le escucha: “Yo le abrí la cabeza a un ciego, al Pulga. Les puedo asegurar que estos dos equipos también me lo abrieron a mí porque me enseñaron sobre todo cómo hay que salir a jugar cada partido”.

c. ¿Cuál de las dos conclusiones te parece más efectiva? **Respuesta libre.**

9. Comunicación no verbal.

Temporalización: 50'

a. Clasifica.

Las respuestas pueden variar según la cultura de origen de los aprendices. Esto puede dar pie a un interesante debate en clase sobre los límites (conscientes o inconscientes) de la expresión pública y, con ello, tratar cuestiones como, por ejemplo, los temas tabúes, los eufemismos, el lenguaje políticamente correcto, el escandalizar como forma de captar la atención del público, etc.

Más que disponer de una lista cerrada de comportamientos aceptables a la hora de hablar en público, con esta actividad se pretende que los aprendices tomen conciencia de la importancia de los aspectos no lingüísticos en una presentación. También, se les puede pedir que añadan más ejemplos a los ya presentados. No obstante, ofrecemos una posible solución a la actividad.

Acercamiento	Rechazo
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener contacto visual con el público. • Mostrar las manos abiertas. • Sonreír. • Mantener una postura erguida y relajada. • Usar un tono de voz moderado. • Caminar por la tarima. 	<ul style="list-style-type: none"> • Taparse la boca con la mano. • Cruzar los brazos delante del pecho. • Dar golpecitos con el pie en el suelo. • Señalar o tocar a alguien en el público. • Masticar chicle. • Leer las notas de la presentación.

b. Comenta.

La lista de preguntas sirve de guía para analizar el lenguaje no verbal de Acurio y Vilariño. También, los aprendices pueden añadir observaciones propias. Por ejemplo, el uso de las manos en ambos casos es muy parecido: gesticulan bastante, pero sin exageración y cuando no gesticulan, unen las manos delante del pecho. Asimismo, se puede señalar la carencia de atril para el orador. Este objeto se suele interpretar como una barrera entre el orador y el público. Sin embargo, en los dos casos que analizamos, el atril no está presente con lo cual se propicia la sensación de cercanía con el público. Los oradores no se desplazan por la tarima, ni recurren a notas ni ayudas visuales, la velocidad de habla es reposada y realizan bastantes pausas durante el discurso.

Otros elementos de la comunicación no verbal que se pueden señalar son el tipo de ropa y el aspecto físico. En estos ejemplos, el contraste entre el físico de ambos oradores puede dar para un interesante debate en clase sobre el impacto del físico de un orador en la recepción de su discurso por parte del público. En cuanto a la vestimenta, en los dos ejemplos, los oradores recurren a ropa no formal. Es parte del estilo TED y se asocia con una imagen de cercanía al público, igual que el prescindir del atril.

SESIÓN 6

(Y LAS QUE SEAN NECESARIAS PARA REALIZAR LAS PRESENTACIONES INDIVIDUALES)

10. Tu presentación.

A la hora de que los estudiantes preparen sus propias presentaciones se les puede adjudicar un tema relacionado con aquellos tratados en las dos charlas TED vistas, o bien, se les deja elegir libremente el tema que prefieran. En este último caso, se abre la posibilidad de traer nuevos temas de discusión a la clase, además de que los aprendices se hallarán más motivados para presentar si les atañe personalmente. Otros consejos que conviene recordar a los futuros oradores/as son: buscar información fiable, organizar dicha información en un esquema y practicar antes de presentar frente al resto de sus compañeros/as. Después de cada presentación, la clase evalúa y comenta en grupo sobre la actuación de cada orador/a usando la guía de evaluación provista. Con ello, el instructor/a comprueba que los aprendices han asimilado los contenidos de la unidad.

WEBGRAFÍA

Acurio, Gastón (2018): "¿Puede la cocina cambiar el mundo?", en TED. Accedido 2 de mayo 2021 en <https://bit.ly/3gbTQLE>.

Anderson, Chris (2016): "TED's Secret to Great Public Speaking", en TED. Accedido 9 de mayo 2021 en <https://bit.ly/3ziMEoL>.

Plan Curricular del Instituto Cervantes. Niveles de Referencia. Accedido 2 de mayo 2021 en <https://bit.ly/3guMDoD>.

"TED", en *Wikipedia: The Free Encyclopedia*. Accedido 8 de mayo 2021 en <https://es.wikipedia.org/wiki/TED>.

TED Talks. Accedido 12 mayo 2021 en <https://www.ted.com/talks>.

TED en español. Accedido 12 mayo 2021 en <https://bit.ly/3pJWbjW>.

VILARIÑO, Gonzalo (2015): "How Argentina's blind soccer team became champions" en *TED*. Accedido 2 de mayo 2021 en <https://bit.ly/3xtoaav>.

FUENTE DE LOS GRÁFICOS Y DE LAS IMÁGENES

Gráfico	Fuente	Título	Autor
Imagen 1	Pixabay	Presentación	Manfred Steger
Imagen 2	Pixabay	Tu presentación	Manfred Steger