

Presentarse ante una audiencia es una actividad recurrente en la educación universitaria. Todos los actores educativos nos vemos cotidianamente involucrados en ella, ya sea como expositores o como público, en las diversas actividades académicas que se realizan, ya sea en las asignaturas, en los seminarios, los coloquios, las conferencias, entre otros; y pese a que es una actividad constante durante la formación, no siempre resulta un momento placentero para la mayoría de las personas.

Presentar en el aula es una de las estrategias de evaluación, y al igual que sucede con los exámenes, la sola idea de hacerlo puede desencadenar síntomas de ansiedad y que se pierdan de vista el disfrute de tomar la palabra y dirigirse a una audiencia. Esto limita su experiencia educativa, de ahí la importancia de atenderlo.

El desarrollo de las habilidades para presentar se puede lograr por dos vías: a través de la experiencia y mediante la formación intencionada en las mismas.

En el primer caso, mientras más expuestos estamos a la actividad, ganamos dominio en los contenidos, en el control interno y en la interacción con quienes nos escuchan; esta vía resulta eficaz cuando el expositor es acompañado por alguien más experimentado que brinda realimentación oportuna, efectiva y afectiva.

La segunda forma (que no es opcional, sino complementaria) implica formarse en el uso de estrategias y técnicas de comunicación verbal y no verbal. Hacerlo permite que el expositor mejore su expresión, transmita mayor seguridad en sí mismo y coadyuva a que el mensaje que desea transmitir sea comprendido por su audiencia.

Ante esta necesidad, dos docentes del posgrado en Ciencias Médicas, Odontológicas y de la Salud, nos hemos dado a la tarea de diseñar una serie denominada **Presenta**, donde los estudiantes de medicina (y quienes acompañan su desarrollo académico, personal y profesional) encontrarán herramientas para formar y re-alimentar actividades donde el presentar tenga un papel principal.

En cada número abordaremos un tema, del que podrán encontrar una breve descripción, sugerencias para saber qué hacer cuando se es el expositor y cuando se es público. También habrá frases inspiradoras y referencias de la literatura que ayuden a profundizar en el tema.

Esperamos que esta serie resulte de interés para los lectores, y que cada vez más estudiantes y profesores encuentren en la presentación una tarea tanto formativa como satisfactoria. Inauguramos las entregas con el **contacto visual**.

Adriana Olvera López^{a,b*}, Teresa I. Fortoul van der Goes^{a,c}, Melchor Sánchez Mendiola^{a,b}

^aMaestría y Doctorado en Educación Médica. UNAM. Ciudad de México, México.

^bCoordinación de Desarrollo Educativo Evaluación e Innovación Curricular. UNAM. Ciudad de México, México.

^cDepartamento de Biología Celular y Tisular Facultad de Medicina. UNAM. Ciudad de México, México.

*Correspondencia: Adriana Olvera López,
adriana.olvera@unam.mx

¡Bienvenido a **Presenta!**



Número 1 **El contacto visual**

Jay Indigo / Freepik

El ojo del otro se combina con nuestro ojo para dar plena credibilidad al hecho de que formamos parte del mundo visible. Si aceptamos que podemos ver aquella colina, en realidad postulamos al mismo tiempo que podemos ser vistos desde ella. La naturaleza recíproca de la visión es más fundamental que la del diálogo hablado. Y muchas veces el diálogo es un intento de verbalizar esto, un intento de explicar cómo –metáforica o literalmente– “ves las cosas”, y un intento de descubrir cómo “ve él las cosas”¹.

Los seres humanos desarrollamos habilidades comunicativas de forma temprana, y lo hacemos desde ámbitos *no verbales*. Aprendemos que *nuestro cuerpo comunica*, y quienes nacimos con capacidad de visión, la empleamos para descubrir el mundo y a nosotros mismos. Comprendemos que *podemos ser vistos*, y a partir de ello configuramos nuestras interacciones con el mundo y construimos la propia identidad (**figura 1**).

Sabemos que un contacto visual apropiado “ayuda a regular el flujo de la comunicación, aumenta la credibilidad, interés, preocupación y calor del hablante”².

Cuando preparamos la presentación, sabemos



que los demás la observarán y buscamos llamar y mantener su atención, pero ¿estamos listos para hacer contacto visual con la audiencia?, ¿sabemos cómo realimentar a quien no ha logrado establecer contacto visual pertinente? (**tabla 1**). ●

Tabla 1. Sugerencias para un adecuado contacto visual

Prepara tu presentación	<ul style="list-style-type: none">Muestra tu rostro, no la nucaLos asistentes merecen que los mires, es parte de reconocer que existen para ti y que eres consciente de su presencia
	<ul style="list-style-type: none">Mira a tus compañeros y profesoresNo podrás hacerlo todo el tiempo, a veces verás hacia otros lugares o tus diapositivas, pero intenta hacerlo lo más frecuentemente posibleDirígete a todos, elegir a una o dos personas las incomodará y el resto se sentirá ignorado
	<ul style="list-style-type: none">Relaja la miradaUna mirada franca y respetuosa mejora el ambiente y ayuda a mostrarte mejorPuedes ensayar en un espejo
Realimenta	<ul style="list-style-type: none">¿En qué me fijo?Permanece atento a cuantas personas contacta visualmente el expositor y la frecuencia con que esto ocurreA qué lugares mira con más frecuencia.Qué efectos tiene su mirada sobre ti

Las siguientes preguntas abordan otros aspectos de la conducta visual que puedes explorar en ti mismo para mejorar tus habilidades³:

- ¿Hago mucho o poco contacto visual?
- ¿Apto la mirada más con una persona que con otra?
- ¿Fijo la mirada en alguien o algo?
- ¿Extiendo el contacto más de los límites "normales"?
- ¿A qué lugares miro cuando no miro a alguien?
- ¿Parpadeo excesivamente?
- ¿Qué efectos tiene en la otra persona que la mire fijamente o la ausencia de mirada?

Interrogantes inspiradas en Knapp (1999), p. 356.

PARA SABER MÁS/REFERENCIAS

1. Berger J. Ways of seeing (Vol. 1). United Kingdom: Penguin; 2008.
2. Álvarez H. Influencias de la comunicación no verbal en los estilos de enseñanza y en los estilos de aprendizaje. Revista de Educación. 2004;334:21-32.
3. Knapp M. Comunicación no verbal. Barcelona: Paidós; 1999.