

# ElevateVoices - Kit de Alfabetización

*Habla, Lee y Lidera: Una guía práctica para hablar en público y alfabetización*

## Practica - Hablar en Público

**Juego de 3 palabras:** En esta actividad, cada orador dará un discurso de 90 segundos usando tres palabras sorpresa (¡pídele a la otra persona que te las dé!). Al comenzar el discurso, el orador recibirá su primera palabra y empezará a hablar sobre ella de inmediato. Después de 30 segundos, recibirá una segunda palabra. El orador debe conectar la primera palabra con la segunda de forma fluida y continuar hablando sin detenerse. Después de otros 30 segundos, recibirá una tercera palabra y debe conectar la segunda palabra con la tercera de la misma manera. El objetivo es seguir hablando durante los 90 segundos completos sin pausas largas, logrando que el discurso suene lo más natural y con sentido. Los oradores deben concentrarse en la creatividad, con seguridad y con transiciones fluidas entre ideas.

¡Después de realizar la actividad una vez, anota lo que hiciste bien! ¡Inténtalo 2 o 3 veces más!

| Habilidad                    | Primer Intento           | Segundo Intento          | Tercer Intento           |
|------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Hablé con claridad           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hice contacto visual         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hablé durante todo el tiempo | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mantuve una postura firme    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Terminé con seguridad        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Usé ejemplos creativos       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hice transiciones fluidas    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# Práctica - Formato API

**A** - Afirmación - ¿Cuál es tu punto principal?

**P** - Porqué - ¿Porqué es verdadera tu afirmación? ¿Qué evidencia o razonamiento la respalda?

**I** - Impacto - ¿Cuál es el Impacto? ¿Por qué importa?

**Ejemplo breve sobre el siguiente tema: *Los gatos son mejores que los perros***

**Afirmación:** Los gatos son mejores mascotas que los perros porque suelen ser menos agresivos.

**Justificación:** Los gatos tienden a ser menos activos y territoriales en espacios públicos en comparación con los perros, lo que puede hacerlos más tranquilos y menos propensos a reaccionar de forma agresiva.

- **Evidencia:** Según el Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades, las mordeduras de perro son un problema común de salud pública, mientras que las lesiones graves causadas por gatos son menos frecuentes.

**Impacto:** Los animales menos agresivos son más seguros y fáciles de manejar, especialmente para las familias, los niños y las personas que viven en hogares o departamentos más pequeños. Esto hace que los gatos sean una mejor opción para muchos dueños de mascotas.

**¡Ahora es tu turno! Elige un tema de la lista a continuación o crea el tuyo y practica en una hoja de papel.**

**Recuerda practicar con argumentos A FAVOR y EN CONTRA de tu tema.**

**Ideas de temas:**

- Las redes sociales hacen más daño que bien.
- Las escuelas deberían cambiar a una semana de cuatro días.
- Se deberían eliminar las pruebas estandarizadas.
- La edad para votar debería reducirse a 16 años.
- La inteligencia artificial debería usarse en las aulas.
- La universidad debería ser gratuita.
- Se deberían prohibir las botellas de agua de plástico.
- El transporte público debería ser gratuito.

# Frases para Iniciar un Discurso Fuerte

## Para comenzar tu discurso:

- Hoy quiero hablar sobre \_\_\_\_\_.
- Un tema que me importa es \_\_\_\_\_.
- ¿Alguna vez te has preguntado por qué \_\_\_\_\_?
- Creo que \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_.

## Para explicar tu razonamiento:

- Esto importa porque \_\_\_\_\_.
- Una razón es \_\_\_\_\_.
- Por ejemplo, \_\_\_\_\_.
- Esto demuestra que \_\_\_\_\_.

## Para explicar el impacto:

- Esto es importante porque \_\_\_\_\_.
- Si más personas entendieran esto, \_\_\_\_\_.
- Esto podría ayudar a nuestra comunidad al \_\_\_\_\_.
- Por eso deberíamos \_\_\_\_\_.

# Explorando un Problema en tu Comunidad

Antes de dar un discurso sólido que aboga por algo específico, necesitas elegir un problema que te importe. Un problema es una dificultad, un reto o una necesidad que afecta a las personas de una comunidad. Puede ser un tema grande, como el cambio climático o el acceso a la educación, o más pequeño y local, como la falta de útiles escolares, aceras inseguras o estudiantes que se sienten ignorados.

Los mejores temas de defensa suelen conectar tres cosas:

**Lo que te importa a ti**

**Lo que afecta a otras personas**

**Lo que se podría mejorar**

## Paso 1: Piensa en tus Comunidades

Formas parte de muchas comunidades. Una comunidad puede ser tu escuela, tu vecindario, tu familia, tu ciudad, tu grupo cultural, tu equipo deportivo, un grupo en línea o cualquier grupo que te importe.

Enumera tres comunidades de las que formas parte:

- 1.
- 2.
- 3.

## Paso 2: Identifica Problemas o Necesidades

Piensa en las comunidades que enumeraste. ¿Qué problemas enfrentan las personas de esa comunidad? ¿Qué se siente injusto, frustrante, confuso o ignorado? Usa las preguntas de abajo para ayudarte a generar ideas.

**En la escuela, un problema que noto es:**

**En mi vecindario o comunidad, un problema que noto es:**

**Un problema que los jóvenes suelen enfrentar es:**

**Algo que desearía que más adultos entendieran es:**

**Un tema que me importa personalmente es:**

### **Paso 3: Elige un Problema e Investígalo**

Antes de dar un argumento sólido que aboga por algo específico, necesitas aprender más sobre tu problema. La investigación le da más credibilidad a tu discurso porque demuestra que tu argumento se basa en hechos, no solo en opiniones.

Una buena investigación puede incluir:

- Un hecho o una estadística
- Una cita breve de un experto
- Un ejemplo real de tu escuela o comunidad
- Una observación personal
- Una encuesta a estudiantes o miembros de la comunidad

## Paso 4: Determina por qué importa tu problema

Este problema importa porque:

Las personas más afectadas por este problema son:

Si este problema mejorara, ayudaría a las personas al:

## Paso 5: Formula una Petición

Una vez que elijas un problema, el siguiente paso es decidir qué quieres que las personas hagan al respecto. Esto se llama tu petición. Una petición es una solicitud clara de acción. Le dice a tu audiencia qué cambio quieres ver y cómo pueden ayudar.

**Una petición debe ser:**

**Específica:** ¿Qué quieres que suceda exactamente?

**Realista:** ¿Es algo que las personas realmente podrían hacer?

**Conectada:** ¿Se relaciona claramente con tu problema?

**Accionable:** ¿Puede tu audiencia dar el siguiente paso?

## Ejemplo de Problema, Petición y API

**Problema:** Nuestra escuela no tiene suficientes contenedores de reciclaje en los lugares donde los estudiantes puedan desechar papel, botellas y latas.

**Petición:** Les pido al personal administrativo y docente de la escuela que coloquen contenedores de reciclaje claramente etiquetados junto a los botes de basura en la cafetería, los pasillos y las aulas.

### Formato API

**Afirmación:** Nuestra escuela debería añadir 5 contenedores de reciclaje claramente etiquetados en las 6 áreas comunes.

**Por qué:** Cuando los contenedores de reciclaje son difíciles de encontrar, los estudiantes tienen más probabilidades de tirar los materiales que se podrían reciclar con la basura común. Si los contenedores especializados se colocan junto a los botes de basura común, reciclar se vuelve más fácil y conveniente.

**Impacto:** Esto ayudaría a nuestra escuela a reducir los residuos, mantener los materiales reciclables fuera de la basura común e incentivar a los estudiantes a tomar decisiones más responsables con el medio ambiente.

**¡Ahora intenta crear tu propio discurso basado en tu problema y tu petición!**

# Elevando tu Discurso

Un discurso fuerte hace más que explicar un problema. Ayuda a la audiencia a entender por qué el problema importa y por qué deberían preocuparse. Usa las estrategias de abajo para hacer que tu discurso sea más específico, memorable y persuasivo.

## 1) Añade ejemplos personales en la sección del Porqué de tu discurso

Conecta el problema con algo que hayas visto, experimentado o notado. Esto no solo hace que tu discurso sea más fuerte, sino que también añade evidencia de que tu problema es real. También puede aumentar tu credibilidad porque has experimentado o visto personalmente tu problema. Siguiendo el ejemplo anterior, podrías mencionar si has visto a estudiantes tirar sus papeles en la basura común en lugar del contenedor de reciclaje.

## 2) Usa un Llamado a la Acción claro en la parte del Impacto de tu discurso

Un llamado a la acción es la parte de tu discurso en la que explicas qué quieres que tu audiencia haga a continuación. Después de describir un problema, tu audiencia debe entender cómo puede ayudar a resolverlo. Un buen llamado a la acción debe responder tres preguntas:

### ¿Quién debe actuar?

Nombra a la persona o al grupo que puede ayudar. Pueden ser estudiantes, maestros, personal docente y administrativo, padres, miembros de la comunidad o funcionarios locales.

### ¿Qué deben hacer?

Da una acción específica. Evita frases vagas como «ayudar más» o «hacerlo mejor». En su lugar, explica el paso exacto que quieres que den.

### ¿Por qué importa esta acción?

Conecta la acción con el problema. Explica cómo este paso mejoraría la situación.

## 3) Comprende a tu Audiencia

¿A quién le darás tu discurso? ¿Quiénes son las partes interesadas o las personas que pueden generar el cambio?

### Ejemplos de audiencias:

- Escuela
  - Maestros de un departamento específico de tu escuela, bibliotecarios locales o administradores
- Miembros de la comunidad
  - Dueños de negocios, trabajadores de una industria específica, personas que viven en tu vecindario
- Legisladores locales

Tu audiencia importa porque diferentes personas se preocupan por cosas diferentes. Asegúrate no solo de elegir tu audiencia con cuidado, sino también de adaptar tu discurso a ella. Por ejemplo, si estás abogando por más libros en tu biblioteca local, no tiene sentido dar tu discurso a los legisladores locales. En su lugar, da tu discurso a los bibliotecarios locales. Cuando comprendes a tu audiencia, puedes decidir qué ejemplos usar, qué palabras explicar, qué tono emplear y qué acción pedir.

#### 4) Añade un Gancho Narrativo

Comienza tu discurso con algo que capte la atención de tu audiencia. Esto se puede insertar antes de tu Afirmación (la A de API).

**Ejemplos:** una pregunta, una historia personal, un hecho sorprendente o una imagen vívida.

**Ejemplo de gancho con pregunta:** ¿Alguna vez has tirado algo reciclable solo porque no encontrabas un contenedor de reciclaje?

## Tu Voz Importa

Aprendiste a construir discursos más fuertes, a explicar tus ideas, a respaldar tus argumentos y a pedir un cambio. Estas habilidades no terminan con esta guía. Lo que aprendiste puedes usarlo en tu salón de clases, tu comunidad, tu familia y en cualquier lugar donde quieras marcar la diferencia. ElevateVoices se basa en una idea simple: cuando los jóvenes reciben las herramientas para comunicarse, pueden convertirse en líderes. A medida que sigas practicando, recuerda que la confianza crece con el tiempo. No tienes que ser perfecto para ser poderoso. Solo tienes que seguir hablando, escuchando, aprendiendo y liderando. Si alguna vez quieres aprender más, visita [elevatevoices.org](http://elevatevoices.org) o escribe a [weeelevatevoices@gmail.com](mailto:weeelevatevoices@gmail.com) en cualquier momento. ¡Siempre estamos aquí para ayudar!