

FORMULARIO DE EVALUACIÓN

Mejorar a través de la Asesoría Positiva

Nombre del socio _____ Fecha _____

Evaluador _____ Duración del discurso: 5 a 7 minutos

Título del discurso _____

Declaraciones de objetivos

- El propósito de este proyecto es que el socio desarrolle y aplique habilidades para asesorar a un compañero o a una persona que no pertenezca a Toastmasters que pueda beneficiarse de su experiencia.
- El propósito de este discurso es que el socio comparta algún aspecto de su experiencia de asesorar.

Notas para el evaluador

El socio que realiza este proyecto dedicó tiempo a asesorar a un socio de Toastmasters o a otra persona que obtuvo beneficios de su experiencia.

Escucha: Un discurso bien organizado acerca de la experiencia del socio como asesor. El discurso puede ser humorístico, informativo o de cualquier estilo que elija el socio. El estilo del discurso debería adecuarse a su contenido. Este discurso NO es un informe sobre el contenido del proyecto "Mejorar a través de la Asesoría Positiva", sino una reflexión acerca del impacto causado por la experiencia.

Comentarios generales

Te destacaste en:

Quizá debas trabajar en:

Para plantearte un desafío:

Para el evaluador: Además de realizar tu evaluación oral, completa este formulario.

5	4	3	2	1
EJEMPLAR	DESTACADO	EXPERIMENTADO	EMERGENTE	EN DESARROLLO

<p>Claridad: El lenguaje oral es claro y se entiende con facilidad</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:
<p>Variación vocal: Usa tono, velocidad y volumen como herramientas</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:
<p>Contacto visual: Usa el contacto visual de forma eficaz para captar la atención del público</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:
<p>Gestos: Usa gestos y movimientos corporales de manera eficaz</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:
<p>Percepción del público: Demuestra ser consciente del interés y las necesidades del público</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:
<p>Nivel de comodidad: Aparenta estar cómodo frente al público</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:
<p>Interés: Capta la atención del público con un contenido interesante y bien elaborado</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:
<p>Tema: Transmite algún aspecto de su experiencia personal como asesor</p> <p>5 4 3 2 1</p>	Comentario:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Mejorar a través de la Asesoría Positiva

Los criterios enumeran los objetivos y expectativas específicas para el discurso. Revisa cada uno de los niveles para ayudarte a completar la evaluación.

Claridad

- 5 – Es un orador público ejemplar que siempre se hace entender
- 4 – Se destaca en la comunicación oral
- 3 – El lenguaje oral es claro y se entiende con facilidad
- 2 – De algún modo el lenguaje oral no es claro o resulta difícil de entender
- 1 – El lenguaje oral no es claro o no es fácil de comprender

Variedad Vocal

- 5 – Usa las herramientas de tono, velocidad y volumen a la perfección
- 4 – Se destaca en el uso de tono, velocidad y volumen como herramientas
- 3 – Usa tono, velocidad y volumen como herramientas
- 2 – El uso de tono, velocidad y volumen debe practicarse más
- 1 – El uso de tono, velocidad y volumen no es eficaz

Contacto Visual

- 5 – Usa el contacto visual para transmitir emociones y obtener una respuesta
- 4 – Usa el contacto visual para determinar la reacción y respuesta del público
- 3 – Usa el contacto visual de forma eficaz para captar la atención del público
- 2 – El contacto visual con el público debe mejorarse
- 1 – Hace poco o ningún contacto visual con el público

Gestos

- 5 – Integra totalmente los gestos y movimientos corporales con el contenido para presentar un discurso ejemplar
- 4 – Usa gestos y movimientos corporales como herramientas para mejorar el discurso.
- 3 – Usa gestos y movimientos corporales de manera eficaz.
- 2 – Usa gestos y movimientos corporales que de algún modo distraen la atención o son limitados
- 1 – Usa gestos que distraen mucho la atención o no usa gestos

Percepción del Público

- 5 – Capta por completo la atención del público y anticipa sus necesidades
- 4 – Es plenamente consciente del interés o las necesidades del público y responde de forma eficaz
- 3 – Demuestra ser consciente del interés y las necesidades del público
- 2 – La participación de la audiencia o la captación del interés del público debe practicarse más
- 1 – Realiza poco o ningún intento de captar el interés del público o satisfacer sus necesidades

Nivel de Comodidad

- 5 – Aparenta estar totalmente seguro de sí mismo frente al público.
- 4 – Aparenta estar totalmente cómodo frente al público
- 3 – Aparenta estar cómodo frente al público
- 2 – Aparenta estar incómodo frente al público
- 1 – Aparenta estar muy incómodo frente al público

Interés

- 5 – Capta totalmente la atención del público con contenido ejemplar y bien elaborado
- 4 – Capta la atención del público con un contenido altamente convincente y bien elaborado
- 3 – Capta la atención del público con un contenido interesante y bien elaborado
- 2 – El contenido es interesante pero no está bien elaborado o está bien elaborado pero no es interesante
- 1 – El contenido no es interesante ni está bien elaborado

Tema

- 5 – Presenta un discurso ejemplar sobre la experiencia de asesorar a otro socio
- 4 – Presenta un discurso interesante acerca de la experiencia como asesor
- 3 – Transmite algún aspecto de su experiencia personal como asesor
- 2 – Menciona la experiencia de asesoría pero no la aborda por completo
- 1 – No habla de su experiencia personal como asesor

