

Trabajo de Fin de Grado
Celia Pérez Molina

INFLUENCIA DE LOS ROLES DE GÉNERO EN LA ORATORIA.

Ansiedad, participación y conductas
vinculadas al género.



Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona

Tutora: Emma Roderó
Grado en Publicidad y RRPP
Universitat Pompeu Fabra
Curso académico 2019-20

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo investigar acerca de los roles y estereotipos de género dentro del campo de la oratoria y obtener respuestas sobre (a) si el nivel de ansiedad es mayor en mujeres que en hombres al hablar en público, (b) la percepción de conductas y roles vinculados a cada género y (c) cómo influye el género del ponente en la percepción de la audiencia. Para llevar a cabo esta investigación, se ha seleccionado una muestra de 400 personas compuesta por un 54% de mujeres y un 46% de hombres y se ha realizado un cuestionario de autoinforme para medir la declaración y percepción del grado de ansiedad y participación en exposiciones públicas, así como las conductas esperadas para cada género. Para ello, se ha aplicado el análisis de varianza (ANOVA) para el análisis comparativo entre hombres y mujeres.

El estudio concluyó que existen diferencias significativas en cuanto al género en los niveles de ansiedad, al ser las mujeres las que registran niveles más altos. También se ha encontrado que las conductas y roles que se espera de los ponentes son acordes a los roles de género tradicionales. Por último, se ha probado que la percepción de la audiencia está influida por el género del ponente, con los hombres como los mayores beneficiarios de ello. Este estudio podría servir como guía para identificar los efectos de los roles de género en la ansiedad de hablar en público

Palabras clave: Oratoria, Glosophobia, Exposiciones Orales, Ansiedad, Miedo Escénico, Género, Roles de Género, Estereotipos de Género.

ABSTRACT

This paper aims to investigate gender roles and stereotypes within the field of public speaking and obtain answers on (a) whether the level of anxiety is higher in women than in men when speaking in public, (b) the perception of behaviors and roles linked to each gender and (c) how the gender of the speaker influences the perception of the audience. To carry out this research, a sample of 400 people made up of 54% women and 46% men has been selected to make a self-report questionnaire that has been conducted to measure the declaration and perception of the degree of anxiety and participation in oral presentations, as well as the expected behaviors for each gender. To do this, the analysis of variance (ANOVA) has been applied for the comparative study between men and women.

The study affirmed that there were significant differences in levels of anxiety in terms of gender, with women registering the highest levels. The behaviors and roles expected of the speakers have also been found to be in line with traditional gender roles. Finally, it has been proven that the audience's perception is influenced by the gender of the speaker, with men being the main beneficiaries of it. This study could serve as a guide to identify the effects of gender roles on public speaking anxiety.

Keywords: Public Speaking, Glossophobia, Oral Presentations, Speaking Anxiety, Stage Fright, Gender, Gender Roles, Gender Stereotypes.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
3. MARCO TEÓRICO	6
3.1 La oratoria	6
3.1.1 La ansiedad	7
3.1.2 El miedo escénico en la oratoria	8
3.1.3 La Glosofobia	11
3.2 La influencia del género en la oratoria	13
3.2.1 Aproximaciones al concepto “género”	14
3.2.2 Roles y diferencias de conducta en la oratoria. Enfoque psicoanalítico	16
3.2.3 La capacidad para el lenguaje. Enfoque científico	19
3.2.4 El género en la comunicación no verbal	20
4. METODOLOGÍA	23
4.1 Desglose del procedimiento	23
4.2 Variables de análisis	23
4.3 Instrumento de evaluación: El Cuestionario	24
4.3.1 Escalas de ansiedad de referencia	24
4.3.2 Diseño del cuestionario	25
4.4 Descripción de la muestra	26
4.4.1 Género	27
4.4.2 Edad	27
4.4.3 Nivel de formación	27
4.4.4 Situación laboral	28
4.5 Hipótesis planteadas	29
5. RESULTADOS	30
5.1 Resultados Sección I: Preguntas introductorias	30
5.2 Resultados Sección II: Percepción de competencias en oratoria y grado de ansiedad	32
5.3 Resultados Sección III: Estereotipos y construcciones mentales del género en la oratoria	35
6. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES	45
7. BIBLIOGRAFÍA	49
8. ANEXOS	52
8.1 Anexo I: Cuestionario sobre la ansiedad en la oratoria	52
8.2 Anexo II: Escala de ansiedad de Hamilton (HARS)	58
8.3 Anexo III: Escala de ansiedad de Goldberg (EADG)	59
8.4 Anexo IV: Inventario de ansiedad de Beck (BAI)	59

1. INTRODUCCIÓN

El presente estudio aborda el tema: “La influencia de los roles de género en la oratoria: ansiedad, participación y conductas vinculadas a cada género”, y se ha llevado a cabo como Trabajo de Fin de Grado de Celia Pérez Molina, estudiante de Publicidad y Relaciones Públicas en la Universidad Pompeu Fabra.

Dada la sociedad en la que nos encontramos actualmente, cada vez más surge la necesidad de perfeccionar nuestras técnicas como oradores para desarrollarnos como buenos profesionales dentro de un panorama laboral donde es indispensable saber exponer de cara a un público. Es por ello que, este estudio se centra en el análisis del comportamiento y del grado de ansiedad de los individuos a raíz de su género en las exposiciones orales.

El miedo escénico y los nervios derivados de este han sido objeto de estudio durante cientos de años. Sin embargo, esta investigación pretende ir un paso más allá, tomando como base del análisis el género de los participantes. Así, el objetivo es comprobar si los roles de género tienen influencia en el grado de ansiedad y de participación de los individuos en las exposiciones orales y cómo afectan éstos en las conductas de los oradores, observando si existen conductas significativamente diferentes entre ambos géneros. Las conclusiones de este estudio pueden ser relevantes para este campo de investigación, ya que aportarán información, no sólo de los roles de género manifestados en la oratoria, sino de qué manera el género llega a influir en el comportamiento y en el grado de ansiedad que atravesamos. Partiendo de ello, si somos conscientes de la manera en que éste influye, será más fácil aplicar medidas de prevención y actuación.

Para llevar a cabo esta investigación, primero pondremos en contexto el tema de estudio, tomando como referencia artículos de investigaciones previas enfocadas tanto al ámbito científico como al ámbito psicoanalítico. Todo ello nos dará una visión inicial, y servirá de apoyo para el análisis de resultados de esta investigación. Posteriormente, se llevará a cabo la elaboración y difusión de un cuestionario que pretende medir la percepción interna de los individuos con respecto a su grado de ansiedad y participación en exposiciones orales, así como las conductas esperadas en relación al género de los ponentes. Los resultados de esta encuesta serán interpretados teniendo en cuenta el género de los encuestados, y a partir de aquí se podrá realizar una comparación de la percepción y las conductas de los individuos con género masculino y los individuos con género femenino.

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente estudio tiene como objetivo general comprobar si los roles de género tienen influencia en el grado de ansiedad y de participación de los individuos en las exposiciones orales y cómo afectan éstos en las conductas de los oradores. Por otro lado, los objetivos específicos los clasificaremos en dos variantes:

En primer lugar, tenemos los siguientes objetivos teóricos relacionados con la búsqueda bibliográfica:

- Conocer las diferentes causas, síntomas del miedo escénico y la glosofobia.
- Indagar sobre posibles tratamientos y herramientas que ayuden a controlar la ansiedad frente a exposiciones orales.
- Definir el concepto género y conocer los roles y estereotipos, así como las conductas vinculadas tradicionalmente a cada género.
- Averiguar cuáles son las barreras y los estereotipos de género a los que se enfrentan las mujeres al exponerse frente a un público
- Indagar sobre el papel del género en la comunicación no verbal

En segundo lugar, encontramos los objetivos específicos vinculados a la investigación y al análisis de los resultados obtenidos a partir del método de investigación:

- Obtener resultados cualitativos de la percepción y declaración de ansiedad de los individuos.
- Comparar la percepción y la declaración de los niveles de ansiedad entre ambos géneros.
- Obtener resultados cualitativos sobre el grado de participación de los individuos a raíz de su género.
- Comparar las conductas del género masculino frente a las del género femenino durante las exposiciones orales.
- Comprobar si el género del ponente influye en la percepción de la audiencia
- Constatar los estereotipos de género que se manifiesten durante las exposiciones orales y analizar de qué manera estos afectan a las conductas de los individuos.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 La oratoria

A lo largo del presente Marco Teórico, expondremos diferentes teorías e investigaciones que toman como objeto de estudio las conductas en la oratoria, la ansiedad y el miedo escénico que se generan en exposiciones públicas, el concepto glosophobia y los aspectos de género que influyen en la comunicación de las personas. Sin embargo, antes de todo ese proceso en el que iremos desglosando los detalles más característicos que pueden afectar a la manera en que nos comunicamos, es interesante entender el arte de la oratoria.

La oratoria es una forma de comunicación interpersonal, donde el orador, se vale de actitudes, de técnicas verbales y no verbales para influir en un grupo de personas (público). Tiene tres objetivos que justifican su razón de ser: relacionarse (creando un vínculo transitorio o duradero), expresarse (compartir ideas y sentimientos), influir (modificando la percepción actitud o pensamiento del público) (Yagoskesky, 2001, citado en González y Carla, 2013).

El mundo de la oratoria es un ámbito desconocido para gran parte de la población. Implica el conocimiento de técnicas y recursos, así como la posesión de aptitudes, capacidades y el dominio del lenguaje. Como todo, es un arte que puede trabajarse y que puede ir aprendiéndose poco a poco. El orador puede nacer, pero también puede formarse, el arte de hablar en público puede aprenderse, para que un orador logre alcanzar un nivel óptimo en su comunicación debe desarrollar su forma expresiva orientándola a la excelencia tomando en cuenta algunos parámetros de calidad como: claridad, sencillez, concisión, coherencia, fluidez, naturalidad, elegancia e impacto (Yagoskesky, 2001).

En el panorama académico y profesional actual, el lenguaje se presenta como una de las herramientas más valiosas que tenemos. Ser un buen comunicador es una de las características básicas que ha de reunir un buen profesional, independientemente de su especialización. Pero ¿qué pasa cuándo hablar en público nos genera ansiedad?

3.1.1 La ansiedad

Los nervios y la ansiedad ocasionados por hablar en público son una sensación habitual sufrida por miles de personas cuando tienen que afrontar una situación de exposición frente a una audiencia más o menos extensa. Es habitual sufrir cambios en nuestro cuerpo ya sean físicos o psicológicos derivados de estos nervios por enfrentarnos a un acontecimiento que se sale de nuestra zona de confort y nos hace sentir incómodos. Y es que, según el Medical News Today (2020) la ansiedad es una emoción normal e incluso saludable. Sin embargo, cuando una persona siente regularmente niveles desproporcionados de ansiedad, puede llegar a convertirse en un trastorno médico.

Para ponernos en contexto, antes de introducirnos en el análisis del miedo escénico, cabe conocer y entender bien el concepto de ansiedad. Según la Asociación Estadounidense de Psicología, la ansiedad es una emoción caracterizada por sentimientos de tensión, preocupación y cambios físicos. Así pues, entendemos ansiedad como un estado emocional donde la persona experimenta miedo y manifiesta tensión como anticipación al miedo (Gaibani y Elmenfi, 2014).

Resulta interesante distinguir el concepto ansiedad de los siguientes conceptos: 'miedo', 'angustia', 'estrés' y 'arousal'. Para ello tomaremos como referencia las definiciones dadas por Tobal y Casado (1999) y Martínez-Otero (2014):

- *Ansiedad y miedo*: la palabra 'miedo' debe reservarse para designar la reacción emocional de temor ante un peligro concreto, real y preciso. El término 'ansiedad', en cambio, se refiere al temor que se experimenta de forma indeterminada, sin presencia de objeto.
- *Ansiedad y angustia*: A grandes rasgos, la angustia sería el estado emocional caracterizado por el sobrecogimiento, la inhibición y el predominio de los síntomas somáticos y viscerales, mientras que la ansiedad se distingue por el sobresalto, la inquietud y la mayor riqueza psíquica (...). Hoy más bien se separan ambos conceptos según las orientaciones psicológicas. El término 'ansiedad' es utilizado sobre todo por la psicología científica y el vocablo 'angustia' por la psicología humanista y el psicoanálisis.
- *Ansiedad y estrés*: Estamos en condiciones de utilizar el término 'ansiedad' para referirnos a la experiencia interior de inquietud y desasosiego carente de objeto. En la ansiedad el temor es difuso, vago. El término 'estrés', en cambio, puede reservarse

para designar la sobrecarga emocional que se produce por una fuerza externa prolongada que pone al sujeto al borde del agotamiento

- *Ansiedad y arousal*: El arousal es una reacción del organismo ante cualquier forma de estimulación intensa. Es el nivel general de activación, común a las distintas emociones. La ansiedad, por su parte, podría definirse como el arousal provocado específicamente por la percepción de peligro

Tomando como punto de partida estas definiciones, vemos que la ansiedad es una emoción que puede estar vinculada a diferentes causas, y que puede manifestarse en muy diversas situaciones a lo largo de nuestra vida, sin embargo, en este estudio nos centraremos en el análisis del miedo escénico y la ansiedad generada por las exposiciones orales.

3.1.2 El miedo escénico en la oratoria

La mayor parte de las personas de nuestra sociedad tienen que afrontar exposiciones orales en un momento u otro, ya sea en el ámbito académico, o bien en el ámbito laboral. Stein, Walker y Forde (1996) afirman que aproximadamente el 10% de los que sufren miedo escénico, se ven afectados en tres ámbitos, primero durante la educación, segundo en el trabajo y tercero en su vida social y sus relaciones. La competencia para hablar en público es uno de los determinantes del éxito personal, una habilidad estratégica para aumentar la visibilidad y una gran oportunidad para construir reputación personal y una ventaja competitiva en el mercado laboral (Fallows y Steven, 2000).

Tal como explican Perveen et al. (2018), en el mundo académico en particular, y en nuestra vida profesional, a menudo la capacidad de un individuo se juzga por sus actuaciones comunicativas, donde las personas con miedo a hablar en público generalmente terminan pareciendo más débiles (Bodie, 2010). (...) Del mismo modo, también se ha establecido una relación significativa entre la comunicación oral deficiente y los resultados educativos más bajos y los niveles más bajos de capacidad de trabajo como empleado (Goberman, Hughes y Haydock, 2015). Sin embargo, Cunningham, Lefkoe y Sechrest (2006), argumentaron que no es necesario causar el fracaso en el entorno social, ya que personas con aprehensión de hablar públicamente, a menudo juegan roles triunfantes en la sociedad.

Para muchas personas, enfrentarse a una exposición pública, puede llegar a suponer altos niveles de estrés y ansiedad. Esto es debido a que se trata de una situación que suele salirse nuestra rutina habitual, e implica exponerse ante las críticas y la evaluación de un público concreto.

3.1.2.1 Causas:

El miedo a hablar en público es un problema latente en la historia humana, en sus diversas causas que se presentan como la falta de confianza y seguridad en sí mismo, estado que reduce la comunicación verbal e impide el desarrollo corporal de los afectados (Campoverde, 2016, p. 5). Es un estado inhibitorio en los seres humanos, y se caracteriza por ser una experiencia de limitación que puede generar sentimientos desagradables, impidiendo el normal desarrollo del proceso comunicativo y expresivo del sujeto (González y Carla, 2013).

Sin embargo, no todas las personas atraviesan los mismos síntomas ni sufren el mismo grado de miedo. Por ello, es importante determinar algunas de las causas que pueden estar vinculadas a este. La baja autoestima, es una causa psicológica del miedo escénico aunada a una sobreestimación de la valoración de los riesgos que pueden correr en la situación que le toca enfrentar. Además, hace referencia a otros factores muy variados tales como: traumas de vidas pasadas, configuración cerebral innata, patrones o arquetipos astrológicos, traumas de la infancia y la adolescencia, aprendizaje por modelaje, exceso de perfeccionismo entre otros que se catalogan como causantes del miedo escénico (González y Carla, 2013).

3.1.2.2 Síntomas:

No sólo existen diferentes causas que pueden derivar en este tipo de miedo, sino que también podemos hablar de diferentes conductas y síntomas que presentan los afectados, y que son las que limitan al sujeto a actuar con autonomía y determinación, además de condicionar a la persona a sufrir estados de tensión, parálisis, evasión o confusión manifiestamente infructíferos (Yagosesky, 2001).

Como consecuencia de este estado inhibitorio de la conducta, se desprenden una serie de características y formas de alteración de la normalidad. Esta respuesta incluye manifestaciones de estrés, timidez y ansiedad, como preocupación, tensión corporal, inhibición, ineficacia funcional y otras formas de alteración de la normalidad en lo fisiológico, lo cognitivo y lo conductual (González y Carla, 2013). Atendiendo a estos tres niveles, se pueden distinguir diferentes sintomatologías. Este mismo método de clasificación lo aplicaremos más adelante para observar los síntomas de la Glosfobia. Si bien, centrándonos ahora en los síntomas derivados del miedo escénico, vemos:

Si nos focalizamos en el primer nivel, el plano o componente cognitivo, podemos distinguir los siguientes síntomas: decrece el período de la concentración y atención, aumenta la distractibilidad, se produce un deterioro de la memoria a corto y largo plazo, la velocidad de respuesta se vuelve impredecible, aumenta la frecuencia de errores en aspectos

cognoscitivos, se deteriora la capacidad de organización y de la planeación a largo plazo, aumentan los delirios y los trastornos del pensamiento (González y Carla, 2013).

En el segundo nivel, correspondiente al componente emocional, se pueden presentar los siguientes síntomas: aumento de la tensión física y psicológica, aumento de la hipocondría, trastornos de personalidad, pudiendo derivar en la pérdida de autoestima; aparición de sobresensibilidad, defensividad y hostilidad, y aparición de depresión e impotencia (González y Carla, 2013).

El tercer y último nivel de análisis sintomatológico corresponde al componente conductual: en este, puede darse un aumento de los problemas del habla, disminución de los intereses y el entusiasmo, descenso de los niveles de energía, se ignora la nueva información, se trazan nuevos límites olvidando la esfera de actividades, se toman decisiones provisionales y a corto plazo (González y Carla, 2013).

Es importante tener en cuenta que no todos estos síntomas aparecen del mismo modo ni en el mismo grado en las personas que sufren miedo escénico.

3.1.2.3 Posibles tratamientos:

Como mencionamos anteriormente, el dominio de la oratoria es algo que se puede trabajar y perfeccionar con el paso del tiempo. Conociendo el miedo y dominando nuestros pensamientos, podremos llegar a ser capaces de controlarlo. A lo largo de los años, se han ido realizando estudios que investigan cómo combatir este miedo y qué posibles soluciones pueden ofrecerse al respecto. Muchos investigadores han estado esforzándose por investigar la terapia de esta fobia; en este sentido, han sugerido que la exposición a la realidad virtual podría ser una posible terapia para tratar fobias específicas (Pertaub y Barker, 2002).

Sin embargo, no sólo existen hipótesis de posibles medidas que podrían ayudarnos a controlar este miedo. También se han confirmado la existencia de técnicas que el propio individuo puede aplicar y trabajar para conseguir una mejora. En este sentido, Yagosesky explica que la primera técnica sería la afirmación, que consiste en la repetición de una frase cargada de fuerza, de tal manera que la mente la acepte como una verdad valiosa y necesaria (como se cita en González y Carla, 2013). Una segunda técnica o recurso, es la visualización, que sigue el principio de la afirmación sólo que en vez de palabras hace alusión a imágenes mentales, es decir, construir mentalmente una imagen que nos reafirme (Yagosesky, 2001). La tercera técnica de cambio personal es el reencuadre, su base es la creatividad y con ella se pretende ver de forma diferente una situación dada, reinterpretar de forma positiva una experiencia que se veía de forma negativa es un buen ejemplo de la misma. Para llevar a

cabo esta técnica, es importante estar abierto a los cambios y no tener ideas cerradas o mapas fijos de las cosas para poder reencuadrarlas, dándoles un nuevo cuadro o significado. Por último, otra técnica que el individuo puede aplicar como prevención o tratamiento es aquella conocida como el modelaje, cuya base es tomar como “modelo” o referente las conductas de las cuales podemos aprender aspectos positivos. Es decir, es hacer lo que otro hace, de la misma forma como lo hace, cuando lo que observamos puede aportarnos mejoras positivas (Yagoskesky, 2001).

Tras todo este detallado análisis del concepto de oratoria y el miedo escénico, entra en juego el término Glosofobia, que es un trastorno de ansiedad que se caracteriza por el miedo irracional de hablar en público.

3.1.3 La Glosofobia

Antes de centrarnos en la explicación del concepto Glosofobia, es conveniente entender el término “fobia”. Cuando hablamos de fobia, hablamos de un miedo o temor que constituye una preocupación o amenaza que puede llegar al ataque de pánico y a un sufrimiento extremo, y que termina afectando la calidad de vida (Díaz y Vásquez, 2015).

La palabra glosofobia proviene del griego, y literalmente significa “*miedo a la lengua*”, ya que se compone de: *glossa* (lengua), *phobos* (miedo) y del sufijo “*ia*” que determina cualidad. Es decir, es aquella palabra designada para describir el miedo irracional a hablar en público. La glosofobia se considera una fobia social que tiene gran importancia, debido a que las personas que la sufren pueden experimentar grandes dificultades para alcanzar sus objetivos profesionales, lo cual puede conllevar frustración, depresión y angustia en su personalidad (Slater y Barker, 2002).

El miedo a hablar en público es considerado un tipo de temor social que causa la huida de hablar frente a otras personas por el miedo a la incomodidad y la humillación (Hancock, Stone, Brundage y Zeigler, 2010). Esta huida puede encontrar su explicación en la base del comportamiento humano, ya que es una respuesta al estímulo de peligro de nuestro cerebro. El peligro provoca una descarga de adrenalina, un mensajero hormonal y químico en el cerebro, que a su vez desencadena estas ansiosas reacciones en un proceso llamado respuesta de “lucha o huida”. Esto prepara a los humanos para enfrentar físicamente o huir de cualquier amenaza potencial a la seguridad (Medical News Today).

3.1.3.1 Síntomas

Como toda fobia, la glosfobia presenta una serie de sintomatologías cuya intensidad dependerá del individuo. Dichos síntomas pueden clasificarse de forma clara en tres categorías: plano físico, cognitivo y conductual (Medina et al., 2018).

- *Plano físico:*

La glosfobia puede manifestarse a través de síntomas físicos que son originados a partir de un incremento de la actividad del sistema nervioso. Algunos de los síntomas que se clasifican en este plano son: incremento del ritmo cardíaco, aumento de la tensión muscular, incremento de la tasa respiratoria, sensación de ahogo, náuseas, mareos y aumento de la sudoración, entre otros.

Dentro del plano físico, juega un papel importante la temperatura corporal, ya que esta puede llegar a ser un factor que influye directamente en el grado de nerviosismo que atravesamos durante una exposición. Ante una situación de estrés, debido a la liberación hormonal, el sistema nervioso simpático se hiperestimula provocando una vasoconstricción cutánea. Esta vasoconstricción¹ disminuye la temperatura y la sensibilidad de los dedos, así como la agilidad de los músculos más finos (Cester, 2013).

Existe por tanto la posibilidad para estudios futuros, de observar cambios en el estado de nerviosismo que atraviesan los ponentes durante una exposición, aplicando variaciones en su temperatura corporal. Para ello, podrían utilizarse herramientas ya disponibles en el mercado, como es el caso de las pulseras Embr, que permiten variar la sensación térmica del individuo. Aplicando estas variaciones en la temperatura y midiendo la actividad electrodérmica² de los ponentes, se podrían extraer conclusiones que determinen si está es una herramienta que pueda llegar a servir como inhibidor de los nervios durante una exposición.

¹ Según el NHI (National Institutes of Health), la vasoconstricción es el estrechamiento (constricción) de los vasos sanguíneos por pequeños músculos en sus paredes. Cuando los vasos sanguíneos se contraen, el flujo sanguíneo se ralentiza o se bloquea.

² La Actividad Electrodérmica (EDA) es un tipo de medida psicobiológica descubierta por Feré en 1881. Está presente en el campo de la psicología utilizada como indicador de estados de estrés incluida la neurosis. Muestra la sensibilidad en la medición y las variaciones que tienen que ver con el estado cognitivo emocional del sujeto. (...) La EDA es sensible, fiable y de fácil medición, por lo tanto, es una de las mediciones más utilizadas para medir la atención y la emoción. Este tipo de medida (EDA) se utiliza frecuentemente en investigaciones de las ciencias sociales, puesto que tiene una capacidad elevada de responder a los estímulos novedosos, de tipo afectivo, amenazantes y cognitivos, también a condiciones de ansiedad y de estrés (Mojica-Londoño, 2017).

- *Plano cognitivo*

En el plano cognitivo de la glosofobia destaca la elaboración de una serie de pensamientos irracionales acerca de la actividad de hablar en público. Estos pensamientos pueden adoptar múltiples formas y contenidos en cada caso, pero siempre se caracterizan por atribuir negativamente el hecho de hablar en público (Gratacós, 2019). Algunos de los síntomas cognitivos son: “la dificultad de procesar la información y percepción, la memoria, el pensamiento y la forma de utilizar los instrumentos de la inteligencia con dificultad a la concentración, miedos y temores de anticipación” (Medina et al., 2018, p. 189).

- *Plano conductual*

En último lugar, las personas que sufren glosofobia pueden presentar síntomas en un tercer plano. Estos serán aquellos vinculados a su conducta, es decir, los síntomas conductuales. Según el Instituto Europeo de Psicología Positiva, estos síntomas aparecen como respuesta al estímulo que origina la ansiedad, y su finalidad es la evitación de dicha situación o la huida (Castro, 2019). Cuando el sujeto no consigue huir y tiene que enfrentarse a la situación, aparecen síntomas y alteraciones conductuales marcadas por la ansiedad experimentada en esos momentos como los bloqueos, la incapacidad de hablar, el tartamudeo o el temblor en el habla (Gratacós, 2019).

3.2 La influencia del género en la oratoria

Tras esta introducción del concepto glosofobia y el miedo escénico, abordaremos la dimensión del género y cómo éste puede llegar a influir en la capacidad del lenguaje, en las habilidades para la oratoria, y más concretamente, en la ansiedad generada por la exposición frente a un público. Para ello distinguiremos, por un lado, un enfoque psicoanalítico que pretende abordar el tema analizando las diferentes conductas y los roles de género de los individuos y, por otro lado, un enfoque más científico con evidencias biológicas que manifiestan las diferencias entre ambos géneros en el ámbito del lenguaje.

Previo al análisis del enfoque psicoanalítico y científico, es conveniente definir los marcos mentales vinculados al concepto de género, así como las definiciones de roles y estereotipos de género.

3.2.1 Aproximaciones al concepto “género”

La lucha contra los roles de género y por la búsqueda de la igualdad ha sufrido una gran evolución desde sus comienzos. Aunque las posiciones de las mujeres en muchos países industrializados han cambiado con el tiempo y las desigualdades de género, al menos en algunas esferas sociales y económicas, se han reducido, los estereotipos todavía están profundamente arraigados en muchas relaciones sociales y económicas (De Paola et al., 2020). Pero ¿qué son los estereotipos de género? D'Adamo et al., (2008) los definen como:

“Un conjunto de creencias compartidas socialmente acerca de las características que poseen varones y mujeres, que se aplican de modo rígido, simplificado y generalizado a todos los miembros de uno de esos grupos. No es que las personas de cada género “sean” de ese modo, sino que lo que significa es que son así percibidas” (p. 92).

Para llegar a entender de qué manera afectan los roles y estereotipos de género en el ámbito de la oratoria, primero es necesario entender la naturaleza de estos y la evolución que han tenido a lo largo del tiempo.

La psicología social se ha ocupado de analizar el papel que ejercen las creencias y los estereotipos de género sobre el comportamiento humano, estudiando las actitudes sexistas y neosexistas basadas en las relaciones de poder (Martin, Ruble y Szkrybalo, 2002; Moya, 2004).

- La primera aproximación considera el sistema sexo/género una propiedad interna, algo que las personas son o tienen (Deaux, 1984; Unger, 1979). Esta es la aproximación más tradicional al concepto de género, que entiende que éste es algo que viene dado de manera innata como individuo y que determina la manera en que éste se comporta.
- La segunda aproximación, avanza hacia planteamientos que interpretan el sistema sexo/género como un factor estimular, algo en lo que las personas creen. Tales creencias influyen sobre las percepciones de hombres y mujeres, y sobre la interpretación de sus conductas hasta acabar convirtiéndose en real al moldear el comportamiento de forma diferenciada (Cala y Barberá, 2009). Este enfoque que sostiene la idea de género como construcción psicosocial, resulta interesante, ya que invita a reflexionar sobre las conductas vinculadas a cada género, y la manera en que estas pueden estar influidas por creencias ya arraigadas. Una de las teorías más influyentes ha sido la propuesta de los esquemas de género (Bem, 1981; 1985). Mediante procesos de aprendizaje, se desarrollan los esquemas de género asociados

con cada sexo y dichos esquemas median tanto la percepción de nuestro comportamiento como el de los demás. Es decir, la manera en que nos comportamos y actuamos con el entorno social está influida por el aprendizaje el cual ha sido impartido de acuerdo a nuestra identidad de género. La adquisición de la identidad de género es similar a la de cualquier otra conducta. A través de la combinación de observación, imitación y reforzamiento diferencial, niños y niñas aprenden a comportarse de acuerdo con el grupo social en el que se incluyen (Cala y Barberá, 2009).

- Por último, la interpretación más reciente concibe el sistema sexo/género como una actividad, algo que no se es ni se construye cognoscitivamente, sino que se genera en la interacción social y, sobre todo, se evidencia en las prácticas vitales, actuando siempre, de forma interactiva, en contextos particulares: familiar, educativo, laboral, etc. (...). Mujeres y hombres aceptan la distinción de género como parte del autoconcepto y adoptan actitudes y comportamientos adecuados a su sexo según las normas establecidas en cada cultura (Cala y Barberá, 2009).

Tomando como referencia la segunda aproximación, vemos que el género, como sistema cultural, provee de referentes culturales que son reconocidos y asumidos por las personas (Colás y Villaciervos, 2007). Los estereotipos constituyen la base de la construcción de la identidad de género. Generan una percepción de género interiorizada que orienta y guía tanto la representación de la realidad como las acciones, pensamientos y comportamientos de los sujetos (Jiménez, 2005).

La asimilación de estas conductas vinculadas al género tiene importantes repercusiones en todos los niveles sociales. Sin embargo, para el presente estudio, resulta interesante centrarnos en cómo afectan estos estereotipos en el ámbito educativo y profesional, ya que es aquí generalmente donde los individuos tendrán que enfrentarse a exposiciones orales. En este sentido, la interiorización de las diferencias de género tiene consecuencias educativas importantes en tanto juegan un papel básico en las formas de pensar, interpretar y actuar de los sujetos, así como de relacionarse con los otros. Los comportamientos que se esperan de los sujetos, así como las valoraciones que se hacen de ellos, vienen determinados en gran medida por las concepciones estereotipadas de género (Colás y Villaciervos, 2007).

Basándonos en las afirmaciones de Simon (2005) a las niñas se les hace creer que su éxito va a ir unido a su belleza y a su simpatía, pero raramente a sus capacidades intelectuales o espíritu emprendedor y creador. Por este motivo, escogen estudios de menor prestigio, dirigidas al trabajo con personas y que suelen ser peor remunerados social y

económicamente. Sin embargo, el mandato patriarcal, ha hecho creer a los niños que ellos triunfarán siendo fuertes, ingeniosos e inteligentes. Esta realidad, casi nunca explicitada, crea mujeres con baja autoestima y varones con cierta prepotencia. La baja autoestima es fuente de dependencia e inseguridad y de una identidad débil (Simon, 2005, citado en Colás y Villaciervos, 2007).

En este punto, resulta interesante recuperar las causas que generaban mayor miedo escénico. Entre ellas, la más importante era la baja autoestima. Por ello, cabe introducir la siguiente pregunta: ¿Es posible que exista una cierta relación entre los roles y las conductas vinculadas al género, y el grado de ansiedad y miedo escénico que declaran mujeres y hombres en el ámbito de la oratoria?

3.2.2 Roles y diferencias de conducta en la oratoria. Enfoque psicoanalítico

Los roles y las conductas vinculadas socialmente a cada género son factores a tener en cuenta a la hora de analizar los comportamientos de los individuos frente a una audiencia. Existen numerosas investigaciones que han tratado de abordar el tema desde diferentes perspectivas, observando el comportamiento de los individuos a raíz de su género.

Por un lado, si nos centramos en el género masculino, el rol de género vinculado a los hombres puede influir de dos formas en la manera en que estos sufren y manifiestan el estado de ansiedad frente a un público. Primero, puede reducir el miedo a través de un proceso de extinción o desensibilización al obligar a los hombres a confrontar los objetos y eventos temidos en mayor grado que las mujeres (Pierce y Kirkpatrick, 1992).

Por otro lado, los hombres pueden estar motivados para no informar sobre el miedo y la ansiedad porque estas construcciones son incompatibles con el rol tradicional de género masculino, y pueden sugerir a otros que son débiles o vulnerables (Barlow, 1988). Es decir, puede existir la posibilidad de que los hombres, siguiendo las conductas y los estereotipos que le ha marcado la sociedad, denuncien los niveles de miedo de manera insuficiente para proteger su propia imagen o evitar la censura de los demás (Pierce y Kirkpatrick, 1992).

Por el contrario, “el rol tradicional de género femenino tiene menos restricciones en la expresión del miedo y la ansiedad y permite a las mujeres respaldarlas con menos riesgo de consecuencias sociales negativas” (Mclean, 2010, p. 494). Si tomamos como punto de partida esta afirmación, podríamos deducir que generalmente, las mujeres expondrán con mayor facilidad su temor y sus nervios, por lo tanto, será mayor el resultado de mujeres que declaren ansiedad frente a las exposiciones que el número de hombres. Sin embargo, este hecho no excluye la posibilidad de que los hombres tengan niveles de miedo más bajos, porque

tradicionalmente se han visto obligados a enfrentar sus miedos más que las mujeres y, por ello, han reducido algunos de sus miedos a través de la extinción o la desensibilización (Pierce y Kirkpatrick, 1992).

Para analizar si los hombres mienten sobre su nivel de ansiedad en las encuestas de miedo y comprobar si realmente su grado de ansiedad es menor que el de las mujeres, Pierce y Kirkpatrick (1992) pidieron a los participantes que completaran una encuesta de miedo en dos ocasiones separadas. Durante la primera evaluación, las mujeres informaron mucho más miedo que los hombres, como se esperaba. Los participantes luego regresaron y completaron la misma encuesta, pero esta vez les dijeron que sus respuestas serían "verificadas" por medidas fisiológicas (p. ej., frecuencia cardíaca). "Cuando los participantes creían que la veracidad de sus respuestas se evaluaría de forma independiente, los hombres aumentaron significativamente sus calificaciones de miedo en comparación con sus respuestas durante la primera evaluación" (McLean y Hope, 2010. p. 495). Esto nos lleva a deducir que la afirmación de que pueden estar motivados a no informar sobre el miedo por la construcción social que los representa, puede llegar a ser cierta.

Estudios previos: Enfoque en el grado de participación

Algunos estudios tratan el tema desde una perspectiva que mide el grado de participación. De Paola et al. (2020) exponen los siguientes casos previos en su estudio experimental:

Hinsley et al. (2017) y Schmidt y Davenport (2017) analizaron la participación en sesiones de preguntas y respuestas en conferencias científicas internacionales en los campos de biología y astronomía, respectivamente. En el primer estudio observaron que los hombres planteaban 1.8 preguntas por cada pregunta planteada por las mujeres. En el segundo estudio, vieron que cada asistente masculino hizo un promedio de 0,93 preguntas por reunión, mientras que cada asistente femenina hizo 0,57. Es decir, observando las conclusiones de este estudio, vemos que la participación voluntaria es considerablemente menor en las mujeres que en hombres frente a una audiencia experimentada.

Eddy et al. (2014) recopilaron datos de 23 grandes aulas de biología y descubrieron que las mujeres son mucho menos propensas a participar en debates públicos en clase, plantear preguntas al instructor o responder voluntariamente a las preguntas del instructor: a pesar de que las mujeres representaban el 60% de los estudiantes en estos cursos, el número de interacciones de las mujeres es aproximadamente el 37% del total. De nuevo, vemos un comportamiento de apocamiento y falta de participación de las mujeres en comparación con los individuos masculinos, a pesar de que, en este caso, la audiencia y el ambiente eran

conocidos para ellas, y que el número de mujeres era considerablemente mayor que el de los hombres. Los resultados de este estudio presentan controversias si los comparamos con el estudio realizado por Karpowiz et al. (2012) a través de un experimento de campo en el que participaron 474 personas distribuidas en 94 grupos. En este estudio observaron que las mujeres hablan más, en relación con los hombres, a medida que aumenta el número de mujeres en el grupo (De Paola et al. 2020).

“Hay cierta evidencia en la literatura psicológica de las diferencias de género en la actitud de hablar en público y en la ansiedad autoinformada relacionada con hablar en público” (De Paola et al. 2020. p. 2). Por ello, dejando a un lado el análisis de participación, nos centraremos ahora en estudios que abordan el grado de ansiedad y excitación que sufren los individuos, teniendo también en cuenta su género a la hora de extraer conclusiones.

Estudios previos: Enfoque en la declaración y el grado de ansiedad

Existen estudios que muestran que el género no tiene una influencia directa en la ansiedad, así como otros cuya conclusión ha sido que los hombres se ven más afectados en cuanto a la ansiedad se refiere. Matsuda y Gobel (2004) y Wang (2010) descubrieron que el género no tiene un efecto significativo en la ansiedad general, mientras que Levitt (1980) en su estudio declaró que los estudiantes varones sentían un mayor nivel de ansiedad cuando perciben su ansiedad oral, mientras que tal relación no se observó entre las mujeres (Gaibani y Elmenfi, 2014).

Sin embargo, la mayor parte de estudios experimentales previos, han observado y concluido que son las mujeres las que suelen atravesar mayor grado de ansiedad que los hombres durante las exposiciones orales.

Rita y Dalila (2008) en su estudio sobre la ansiedad (...) obtuvieron los siguientes resultados: las estudiantes con género femenino experimentaron más ansiedad que los estudiantes masculinos mientras hablaban en clase. Las estudiantes estaban más ansiosas que los estudiantes varones cuando se esperaba que hablaran en inglés, que es un idioma extranjero para ellas. Ambos sexos experimentaron nerviosismo y pánico cuando se les pidió que hablaran en público sin estar previamente informados, y ambos nunca se sintieron seguros de sí mismos cuando se les pidió que hablaran en clase. Las estudiantes ejercen una menor confianza en sí mismas debido a su preocupación por los amigos que podrían estar juzgándolas, y se descubre que los estudiantes masculinos experimentan menos ansiedad cuando se trata de respuestas voluntarias en clase (Gaibani y Elmenfi, 2014). En este estudio entra en juego un factor fundamental, que es el miedo a ser juzgados y a la opinión de la audiencia, y vemos cómo en este caso afecta más a las mujeres.

Con respecto a la ansiedad de hablar en público, Behnke y Sawyer (2000) encuentran diferencias de género significativas, con patrones de ansiedad más altos informados por las mujeres. “Lustig y Andersen (1990) confirman este resultado ya que, en su metaanálisis de aprehensión comunicativa, documentan que las mujeres reportan sistemáticamente más ansiedad de comunicación que los hombres” (De Paola et al. 2020. p. 2).

Observando los resultados de todos estos estudios anteriormente citados, vemos que las mujeres son los individuos que suelen sufrir mayor grado de ansiedad y menor participación en exposiciones orales. Por ello cabe preguntarse: ¿A qué se debe y de dónde derivan estas conductas? ¿Son estas diferencias el resultado de elecciones racionales o son también de alguna manera, debido a las barreras que impiden a las mujeres seguir carreras exitosas, como, por ejemplo, las diferentes expectativas que la sociedad y que las propias mujeres tienen sobre los comportamientos que se consideran apropiados para ellas? (De Paola et al., 2020).

De este modo, se debe hacer hincapié en la concepción social que se tiene de las mujeres, a las cuales se les otorgan una serie de características, habilidades, cualidades y actitudes que no tienen porqué corresponderse con la realidad de todas ellas. Estas opiniones estereotipadas consideran a las mujeres como “emocionales, débiles, sumisas, dependientes, sensibles, comprensivas o poco competitivas” (Cuadrado, Molero y Navas, 2006, p. 10), incluyendo, a su vez, la percepción de que la mujer debe “ser pasiva y cooperativa, amante de los niños, sensible y complaciente” (Prentice y Carranza, 2002; citado en D'Adamo et al, 2008, p. 92). Se le añaden, además, a esta larga lista de ideas preconcebidas la “falta de seguridad y de autocontrol emocional” (Ramos, 2005, p. 122).

Toda esta investigación previamente expuesta de la influencia del género en las conductas vinculadas a la oratoria desde un enfoque psicoanalítico constituye la base primordial de nuestra investigación. Sin embargo, resulta también importante abordar otros aspectos que pueden llegar a influir en la manera en que los ponentes se comportan en relación a su género.

3.2.3 La capacidad para el lenguaje. Enfoque científico

Como hemos visto, el presente estudio se centra principalmente en la observación de conductas y el análisis de las percepciones internas de los participantes desde un enfoque psicoanalítico, teniendo en cuenta los comportamientos y emociones vinculadas al género. No obstante, resulta interesante también analizar el objeto de estudio desde una perspectiva científica.

Existen numerosos estudios que se han ido publicado en los últimos años que sostienen que el cerebro de la mujer manifiesta diferencias respecto al de los hombres en cuanto a habilidad del lenguaje se refiere. Brizendine, neurobióloga de la Universidad de California, sostiene que para el lenguaje ellas tienen un 11% más de neuronas dedicadas a la tarea que ellos (Sandri, 2014). Es decir, desde el punto de vista de la Neurociencia, las mujeres están más capacitadas para ser mejores oradoras que los individuos del sexo masculino.

Según explica Braidot (2016): “El cerebro femenino tiene una mejor capacidad para las áreas de lenguaje. A lo largo de la evolución, y debido a la denominada memoria genética, la mujer obtuvo un mejor desarrollo de las zonas cerebrales relacionadas con el lenguaje. Las áreas de lenguaje son entre un 20% y un 30% más grandes en el cerebro femenino. (...) Estas capacidades, sumadas a las habilidades empáticas, les otorgan una excelente plataforma para desarrollar habilidades de comunicación”.

Una de las razones por las cuales las mujeres serían más habladoras que los hombres, residiría en una proteína, la llamada FOXP2, que facilita que la comunicación sea fluida y abundante. Científicos de la Universidad de Maryland (EE. UU.) coordinados por McCarthy han determinado, tras estudiar un grupo de niños y niñas de entre tres y cinco años, que esta sustancia, conocida como la proteína del lenguaje, está presente en ellas un 30% más. Esto explicaría por qué las pequeñas empiezan a hablar antes, tienen un vocabulario mucho más amplio y una variedad de frases hechas mucho mayor que los chicos de su misma edad (Sandri, 2014).

Tomando como punto de partida las conclusiones extraídas en estas investigaciones científicas, podemos llegar a pensar que las mujeres serán mejores oradoras y se desenvolverán de manera más satisfactoria que los hombres en situaciones que impliquen exposiciones orales. Sin embargo, como ya hemos visto, las capacidades biológicas no son la única variable que entra en juego. Existen otros factores, como los roles de género, que influyen en la manera en que ambos géneros se comportan al exponer frente a una audiencia. Éstos son claramente importantes para nuestra comprensión de los efectos del género en el miedo. De hecho, los roles de género parecen estar más estrechamente relacionados con el miedo y la ansiedad que el sexo biológico (Brody et al., 1990; Moscovitch, Hofmann y Litz, 2005; Palapattu, Kingery y Ginsburg, 2006).

3.2.4 El género en la comunicación no verbal

Hasta ahora, hemos revisado la bibliografía existente que recoge la influencia del género en el grado de participación de los individuos y en el grado y declaración de la ansiedad, así como la capacidad para el lenguaje en cuanto a aspectos biológicos se refiere. Sin embargo,

existe otro factor considerablemente importante en el que los roles y estereotipos de género también juegan un papel fundamental. Dicho factor es la comunicación no verbal, intrínseca en las exposiciones orales, y que influye de manera directa en la credibilidad de los oradores.

La comunicación no verbal es un recurso y una herramienta muy importante en la oratoria. De hecho, es uno de los factores que más influyen a la hora de generar credibilidad frente a nuestra audiencia. Ha aumentado el interés en investigar el comportamiento no verbal como un medio para establecer y comunicar el poder (Ellyson y Dovidio, 1985a). Es por ello, que resulta interesante pararse a analizar de qué manera influyen los roles y estereotipos de género en la credibilidad de los ponentes y en la imagen de poder que estos transmiten a través de su comunicación no verbal.

El modelo de roles sociales a seguir explica las diferencias con respecto a cómo se comportan los hombres y las mujeres en contextos organizacionales y cómo otros interpretan sus comportamientos (Aguinis y Adams, 1998; Eagly, 1987; Schlueter y Barge, 1993). Este modelo postula que las diferencias de comportamiento basadas en el género, así como las percepciones de lo apropiado de esos comportamientos, son el resultado de expectativas de roles de género culturalmente definidas que se trasladan a los entornos organizacionales (Nieva y Gutek, 1981). Por lo tanto, sobre la base de roles de género culturalmente definidos, se espera que hombres y mujeres se comporten de ciertas maneras (los hombres utilizan un comportamiento más directo y asertivo que las mujeres); cuando violan estas expectativas, otros pueden evaluarlas negativamente (Aguinis y Henle, 2001). Es decir, la sociedad tiene una serie de comportamientos y conductas vinculadas a cada género, y se espera que los individuos respondan de manera coherente a ellos.

Siguiendo con esta línea, vemos cómo el modelo de rol social plantea que, en general, las creencias estereotipadas sobre las mujeres son incongruentes con el rol directivo (Schein, Mueller y Jacobson, 1989). Dicho de otra manera, las personas ven los comportamientos y actitudes asignados estereotípicamente a las mujeres como perjudiciales para el rol directivo (Aguinis y Henle, 2001). Esto podría dar respuesta al hecho de que las mujeres tomen menos partido en posiciones de liderazgo.

En este panorama, las mujeres se encuentran en una difícil posición a la hora de poder posicionarse como creíbles y como figuras de poder frente a un público, ya que, si se comportan de una manera congruente con las expectativas del rol directivo, transgreden las expectativas del rol social, y otros las penalizan por ser "demasiado agresivas" (Aguinis y Adams, 1998). Alternativamente, si se comportan de una manera congruente con las

expectativas de roles sociales, otros pueden aceptarlas socialmente pero no percibir las como gerentes efectivos (Aguinis y Henle, 2001).

Aguinis et al. (1998) abordaron algunas de las limitaciones mencionadas en la literatura que vinculan el comportamiento no verbal y las percepciones de poder. Examinaron los efectos de tres tipos específicos de comportamiento no verbal (contacto visual, expresión facial y postura corporal) sobre las percepciones de poder. En dicho estudio, Aguinis et al. (1998) utilizaron la taxonomía de poder de French y Raven, que incluye los siguientes tipos de poder: recompensa, coercitivo, legítimo, referente y experto. Pero, además, incorporaron una sexta base de poder: la credibilidad, que es la que a nosotros más nos concierne para nuestro estudio. Según Aguinis y Henle, 2001:

La credibilidad es la veracidad objetivamente determinada, el seguimiento y la precisión de una fuente (Tedeschi y Lindskold, 1976). Los investigadores a menudo incluyen la credibilidad como una base de poder porque es un antecedente de la capacidad de un agente para influir en un objetivo (Nesler, Aguinis, Quigley, Lee y Tedeschi, 1999). Por ejemplo, se encontró que el cumplimiento de una tarea asignada era significativamente mayor cuando un comunicador altamente creíble asignaba la tarea, que cuando un comunicador menos creíble la asignaba (Heilman, 1974).

Los resultados del estudio de Aguinis y Henle (2001) combinados con los de Aguinis et al. (1998), demostraron importantes diferencias de género en los efectos del comportamiento no verbal en las percepciones de poder. La capacidad del comportamiento no verbal para establecer y comunicar el poder dependía del género. Los participantes en los dos estudios tenían diferentes percepciones de un hombre y una mujer que participaban en los mismos tipos de comportamiento no verbal (Aguinis y Henle, 2001).

Hasta aquí hemos repasado la bibliografía preexistente y las conclusiones más relevantes de las investigaciones previas que nos servirán como guía de referencia para la discusión de nuestro estudio. Ahora pasamos a la segunda parte donde detallaremos la metodología seleccionada, los resultados obtenidos y las conclusiones definitivas extraídas a partir de esta investigación.

4. METODOLOGÍA

4.1 Desglose del procedimiento

Este apartado tiene como finalidad clarificar el procedimiento ejecutado en el presente estudio, mediante un breve listado cronológico de los pasos seguidos en el proceso de investigación y análisis de resultados:

- Definición de objetivos generales y específicos de la investigación.
- Definición de las variables de interés
- Definición de la muestra de estudio.
- Investigación de escalas de ansiedad ya testadas, así como de artículos científicos de referencia.
- Elaboración y diseño del cuestionario como instrumento de evaluación del estudio
- Difusión del cuestionario y recopilación de respuestas.
- Recogida y análisis de los datos
- Extracción de conclusiones y reflexiones sobre la investigación y los resultados.

4.2 Variables de análisis

La variable principal sobre la que gira este estudio es el género. Partiendo de ello, las variables de análisis de esta investigación que se han analizado a través de la metodología de este estudio son las siguientes:

- La percepción y declaración del grado de ansiedad de los participantes.
- La percepción y declaración del grado de participación.
- Los estereotipos de género y roles de género reflejados en las conductas vinculadas a la oratoria.

4.3 Instrumento de evaluación: El Cuestionario

Para llevar a cabo esta investigación se elaboró un cuestionario de autoinforme³ con el cual medir la percepción y declaración de ansiedad en relación al género, así como la evaluación de construcciones mentales estereotipadas sobre el género en relación a la oratoria.

Para la elaboración de dicho cuestionario, se cogieron escalas de ansiedad ya testadas como referentes previos a la investigación.

4.3.1 Escalas de ansiedad de referencia

Como referencia para la elaboración de la encuesta, se tomaron como base escalas de ansiedad con reconocimiento internacional. Estas son la Escala de Hamilton (HARS), la Escala de Goldberg (EADG) y el Inventario de ansiedad de Beck (BAI).⁴

La primera, la Escala de Hamilton, es una encuesta compuesta por catorce apartados que evalúan el grado de ansiedad del paciente. Esta encuesta está organizada de tal manera que las respuestas no son abiertas, sino que están estructuradas como escalas, partiendo de cero (ausente) hasta cuatro (muy grave/incapacitante).

La otra escala de referencia para la elaboración de nuestro cuestionario fue la Escala de Goldberg. Esta escala es ampliamente utilizada para evaluar la evolución y severidad de los trastornos asociados a la depresión y la ansiedad. En nuestro caso, tomamos como referencia para este estudio sólo la parte relacionada con ansiedad, y no la de depresión. Así pues, el apartado de ansiedad de la Escala de Goldberg se compone de nueve preguntas que siguen un orden de gravedad creciente. Las cuatro primeras preguntas son obligatorias para todos los encuestados y las siguientes cinco sólo se formulan en caso de que las primeras sean afirmativas. Las preguntas son enfocadas al padecimiento de síntomas, para medir la probabilidad de padecer un trastorno de ansiedad.

Por último, el Inventario de ansiedad de Beck es un cuestionario de autoinforme compuesto por un total de veintiún preguntas de elección múltiple. Cada una de ellas posee una escala del cero (en absoluto) al tres (severamente). Las preguntas de dicho inventario hacen referencia a los síntomas más habituales generados por la ansiedad. De esta manera, a mayor puntuación total, mayor grado de ansiedad padece el individuo.

³ El cuestionario completo se puede encontrar en el apartado de Anexos al final del documento (página 52).

⁴ La Escala de Hamilton, la Escala de Goldberg y el Inventario de ansiedad de Beck podrán encontrarse al final del documento, en el apartado de Anexos (páginas 58-59).

4.3.2 Diseño del cuestionario

Como se indicó anteriormente, el estudio adopta el enfoque cuantitativo con la encuesta como método de investigación. La elección se basa en el hecho de que el enfoque cuantitativo brinda al investigador la oportunidad de medir fenómenos sociales, como hablar de ansiedad, desde una posición separada y con un sesgo mínimo. (Gaibani y Elmenfi, 2014).

Todas las preguntas de este cuestionario son de respuesta cerrada y la mayor parte de ellas construidas sobre una escala, facilitando así el análisis de resultados. Así pues, tomando como referencia las escalas anteriormente mencionadas y con los objetivos de investigación bien definidos, se establecieron tres secciones diferenciadas en el cuestionario. Estas son:

- Sección I: Datos sociodemográficos y cuestiones generales
- Sección II: Percepción de competencias en oratoria y grado de ansiedad
- Sección III: Estereotipos y construcciones mentales del género en la oratoria

La sección I se incluyó con el objetivo de conocer y determinar las características sociodemográficas de los encuestados para poder tenerlas en cuenta a la hora de extraer conclusiones del estudio y de definir la muestra. Además, consta de algunas preguntas introductorias y muy generales en las que hay doble elección de términos antagónicos y el encuestado tiene que elegir con cuál se siente más identificado, dejando así ver cuáles son sus conductas habituales en relación a la participación en la oratoria.

La sección II (percepción de competencias en oratoria y grado de ansiedad), fue diseñada para poner en contexto a los encuestados sobre el tema a tratar y conocer su percepción sobre sus capacidades y habilidades en la oratoria, así como la declaración de su grado de ansiedad. Dentro de esta sección podemos distinguir dos subapartados. En el primer apartado de esta sección, el encuestado tiene que concretar sus capacidades y competencias como orador, así como el grado de ansiedad y los factores, síntomas y medidas que padece frente a situaciones de exposición oral. Para el segundo subapartado, se destinaron una serie de preguntas a la temperatura corporal, para conocer de qué manera los individuos perciben que ésta puede influir en el grado de nerviosismo. Estas preguntas se formularon con miras a un posible experimento que pretendía observar los comportamientos y las variaciones de ansiedad en una exposición pública, regulando la temperatura corporal, utilizando para ello como herramienta de estímulo las pulseras The Wave de la marca Embr con función electrodérmica.

La sección III (estereotipos y construcciones mentales del género en la oratoria) fue diseñada como sección principal del cuestionario, orientada a dar respuesta a los objetivos analíticos previamente definidos: (a) comparar las conductas del género masculino frente a las del

género femenino durante las exposiciones orales, (b) comprobar si el género del ponente influye en la percepción de la audiencia, (c) constatar los estereotipos de género que se manifiesten durante las exposiciones orales y analizar de qué manera estos afectan a las conductas de los individuos. Es decir, en esta parte intentamos averiguar cuáles son los estereotipos de género que se reproducen en el ámbito de la oratoria, tomando para ello preguntas de escala y de respuesta cerrada.

A continuación, se expone una tabla resumen de las diferentes secciones que conforman el cuestionario⁵ de este Trabajo de Fin de Grado.

Secciones	Finalidad
<p>Sección I: Datos sociodemográficos</p>	<p>Determinar el género, la franja de edad, el nivel de educación y la situación laboral de los encuestados, al ser estos factores importantes a la hora de analizar y extraer conclusiones.</p> <p>Conocer aspectos generales del encuestado con relación a sus conductas de participación en la oratoria.</p>
<p>Sección II: Percepción de competencias en oratoria y grado de ansiedad</p>	<p>Conocer la percepción de los sujetos encuestados sobre sus capacidades y competencias en el campo de la oratoria.</p> <p>Comparar y analizar la percepción y declaración de ansiedad en base al género de los encuestados.</p>
<p>Sección III: Estereotipos y construcciones mentales del género en la oratoria</p>	<p>Conocer la percepción y opinión de los encuestados sobre la influencia del género en aspectos relacionados con la oratoria.</p> <p>Indagar sobre los aspectos y conductas vinculados al género femenino e identificar estereotipos de género.</p> <p>Determinar la influencia que puede tener el género del ponente en la percepción de la audiencia.</p>

4.4 Descripción de la muestra

Para el presente estudio, se ha conseguido reunir una muestra total de 400 individuos (n=400). Así, las características sociodemográficas de los encuestados son las siguientes:

⁵ El cuestionario completo se puede encontrar en el apartado de Anexos al final del documento (página 52).

4.4.1 Género

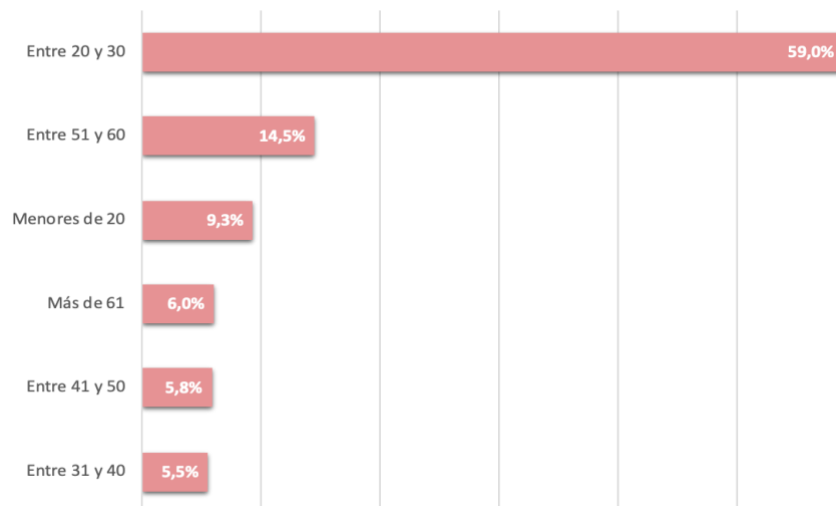
Del total de la muestra de 400 personas, 216 son mujeres, y 184 son hombres. Es decir, el 54% de los individuos se corresponde con el género femenino, y el otro 46% con el género masculino.

4.4.2 Edad

Dado que se trata de una investigación que pretende medir los niveles de ansiedad y participación de los individuos tanto en el ámbito académico como profesional, la población del estudio está formada por individuos con franjas de todas las edades, lo cual nos permitirá observar las diferentes percepciones, no sólo a partir del género, sino también de la edad de los encuestados.

Un total de 236 individuos, es decir, la mayor parte de los encuestados (el 59%) pertenece a la franja de edad de entre 20 y 30 años. Seguido del 14,5% que corresponde a personas de entre 51 y 60 años. El tercer grupo con mayor número de participantes es el de menores de 20 años, con un total del 9,3%.

La muestra cuenta también con un 6% de personas por encima de los 61, con un total de 24 individuos. En la franja de entre 41 y 50 años encontramos a 23 individuos (5,8%). Por último, la franja de entre 31 y 40 cuenta con un total de 22 individuos que se corresponden con el último 5,5%.

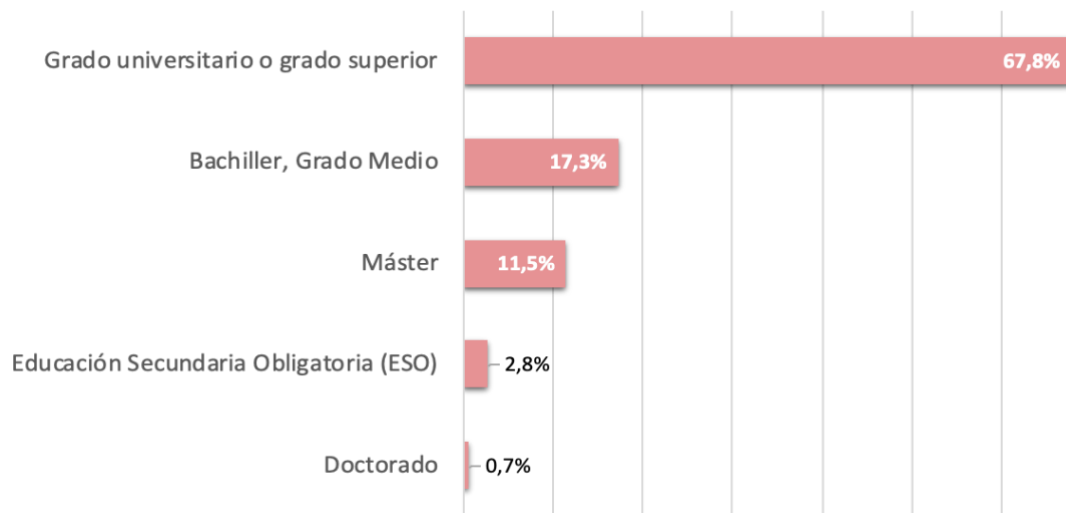


4.4.3 Nivel de formación

La mayor parte de los encuestados, en concreto, 271 individuos, están cursando o han superado los estudios universitarios (67,8%). 69 personas (17,3%) se identifica con un nivel

de educación de Bachillerato o Grado Medio. 46 encuestados (11,5%) tienen o están cursando un máster, y 3 individuos de la muestra tienen un doctorado.

Por último, 11 personas de la muestra (2,8%) tiene un nivel de formación básico, correspondiente a la Educación Secundaria Obligatoria.

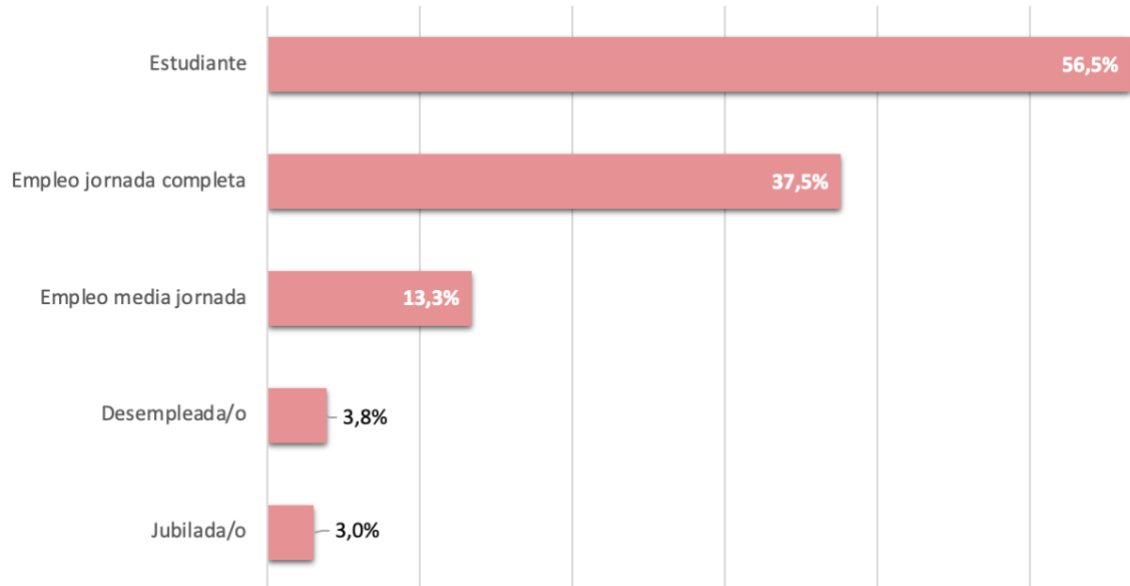


4.4.4 Situación laboral

El 56,5% de los participantes son estudiantes (226 individuos). Por otro lado, un 37,5% que son empleados a jornada completa (150 individuos).

Hay también un porcentaje del 13,3% que afirman estar empleados a media jornada (53 individuos) y sólo 15 (3,8%) están actualmente desempleados y 12 jubilados (3%).

Viendo el recuento de porcentajes, vemos que hay individuos de la muestra que están estudiando y trabajando a la vez o son pluriempleados.



4.5 Hipótesis planteadas

Las hipótesis fueron elaboradas tras toda la búsqueda bibliográfica de investigaciones previas. Teniendo en cuenta todo lo anteriormente expuesto dentro del Marco Teórico, se plantean las siguientes hipótesis de manera previa al análisis de resultados del estudio:

- El grado de participación voluntaria será menor en mujeres.
- Las mujeres atravesarán mayor grado de ansiedad que los hombres.
- Los hombres declararán menor grado de vulnerabilidad.
- Las mujeres tendrán más miedo a ser juzgadas por sus intervenciones.
- La percepción de la audiencia se verá influida por el género del ponente, de manera que ser hombre será favorecedor para que la audiencia perciba credibilidad.

5. RESULTADOS

Tras todo el proceso de investigación de estudios previos y de referencias bibliográficas ya existentes, y la elaboración del proceso metodológico, pasamos a analizar los resultados del cuestionario de autoinforme⁶ que supone la base de esta investigación.

Como hemos visto previamente en la descripción de la muestra, se tuvieron en cuenta diferentes aspectos sociodemográficos del individuo a la hora de analizar, tales como: la edad, el género, el nivel de formación, y la situación laboral. Sin embargo, la variable principal sobre la que gira todo el experimento y que será la base para la extracción de conclusiones en este estudio es el género.

Para el análisis de resultados, iremos extrayendo los datos para cada pregunta, dividiendo por secciones tal como fue diseñado el cuestionario.

5.1 Resultados Sección I: Preguntas introductorias

En esta primera sección, se realizaron preguntas introductorias y muy generales, para observar las preferencias y conductas de los individuos frente a situaciones de participación y exposición, y así analizar si existen diferencias significativas con respecto al género.

A la primera pregunta, **¿Con cuál de estas opciones te sientes más identificado?** al ser las opciones trabajo en equipo y trabajo individual, vemos que en general hay un mayor número de personas que prefieren el trabajo en equipo (251 individuos) al trabajo individual (149 individuos) y es mayor el número de mujeres que el de hombres que afirman esta preferencia. Sin embargo, no podemos decir que las diferencias sean significativas en cuanto al género, pues también es mayor el número de mujeres frente al de hombres que prefiere el trabajo individual. Pearson Correlation ($X^2 = ,013$, Sig. (2-tailed): ,911).

		Hombre	Mujer	Total
¿Con cuál de estas opciones te sientes más identificada/o?	Trabajo en equipo	116	135	251
	Trabajo individual	68	81	149
Total		184	216	400

⁶ Se encontrará el cuestionario completo en la página 52, en el apartado de anexos.

La siguiente pregunta de esta sección del cuestionario: **¿Qué prefieres?** teniendo como opciones hablar en público y pasar desapercibido, obtuvo los siguientes resultados. En general hay mayor número de individuos que tienden a preferir pasar desapercibida/o, y resulta llamativo el hecho de que, dentro del total de personas que eligen esta opción, es mayor el número de mujeres que el de hombres. Por otro lado, el número de hombres y mujeres que prefieren la opción de hablar en público es muy similar. Los resultados de esta pregunta no llegan a ser significativos con respecto a la variable género ($X^2 = ,974$, Sig. (2-tailed): ,324).

		Hombre	Mujer	Total
¿Qué prefieres?	Hablar en público	63	64	127
	Pasar desapercibida/o	121	152	273
Total		184	216	400

Respecto a la tercera pregunta del cuestionario, **¿Qué te gusta más, hablar o escuchar?** es superior el número de mujeres que prefiere tanto hablar como escuchar, aunque sí que hay una gran diferencia con respecto a los hombres, al ser “escuchar” la opción más elegida por mujeres, mientras que “hablar” obtiene un número similar de hombres y mujeres. Las diferencias por género no son significativas: Pearson Correlation ($X^2 = ,050$, Sig. (2-tailed): ,823).

		Hombre	Mujer	Total
¿Qué te gusta más?	Escuchar	119	142	261
	Hablar	65	74	139
Total		184	216	400

Como última pregunta introductoria, quisimos averiguar **cómo suelen actuar** los encuestados frente a una presentación pública, dando como opciones “improvisar” y “preparar las exposiciones”. En este caso, la diferencia es considerable, ya que vemos que es mayor el número de hombres que suele improvisar frente al número de mujeres. De igual forma es bastante mayor el número de mujeres que declaran una preferencia a preparar las exposiciones. Pearson Correlation ($X^2 = ,3744$, Sig. (2-tailed): ,053).

		Hombre	Mujer	Total
¿Cómo sueles actuar?	Improvisar	65	57	122
	Preparar las exposiciones	119	159	278
Total		184	216	400

Como hemos podido observar, en estas primeras preguntas referidas a aspectos más generales, no se obtienen resultados con diferencias significativas en cuanto al género.

5.2 Resultados Sección II: Percepción de competencias en oratoria y grado de ansiedad:

En la sección II del formulario, las preguntas estaban destinadas a averiguar la declaración de los encuestados con aspectos relacionados con la oratoria. Así se realizaron preguntas para observar la percepción de las capacidades, y la declaración de ansiedad de los individuos. También, dentro de esta sección, se formularon una serie de preguntas vinculadas al factor de la temperatura corporal como regulador del miedo escénico⁷.

Del total de la muestra (n = 400), quisimos saber **cuántas personas estaban habituadas a realizar exposiciones orales y de ser así con cuánta frecuencia**. Los resultados nos indicaron que la mayor parte de los encuestados (113 participantes) suele realizar exposiciones cada 2-3 meses. También hay 108 individuos que declararon que actualmente no realizan, pero anteriormente si estaban habituados a hacerlo. 77 de los individuos de la muestra afirmó realizar exposiciones al menos una vez al mes y 59 casi todas las semanas. Por tanto, vemos que la mayor parte de la muestra está bastante habituada a realizar exposiciones orales.

En este caso, si nos fijamos en el género, vemos que en todos los casos es mayor el número de mujeres que realizan exposiciones orales, de manera que hay diferencias significativas por género ($X^2 = ,22,32$, Sig. (2-tailed): $< ,001$), con las encuestadas del género femenino como las que más habituadas están a enfrentarse a exposiciones.

		Hombre	Mujer	Total
¿Sueles realizar exposiciones orales frente a un público? De ser así, ¿Con cuánta frecuencia?	Actualmente no, pero antes solía hacerlo habitualmente	50	58	108
	No, nunca realizo exposiciones orales	33	10	43
	Realizo exposiciones orales cada 2-3 meses	40	73	113
	Realizo exposiciones orales casi todas las semanas	29	30	59
	Realizo exposiciones orales una vez al mes	32	45	77
Total	184	216	400	

Tras ello, introducimos dos preguntas de autoinforme del grado de competencia al hablar en público y el grado de nerviosismo que experimentan. Estos fueron los resultados obtenidos:

- En cuanto a la **competencia al hablar en público**, en general los encuestados/as consideran que tienen bastantes buenas capacidades y competencias como oradores.

⁷ Estas preguntas se formularon con miras a un posible experimento que pretendía observar los comportamientos y las variaciones de ansiedad en una exposición pública, regulando la temperatura corporal, utilizando para ello como herramienta de estímulo las pulseras The Wave de la marca Embr con función electrodérmica. Finalmente, este experimento no pudo llevarse a cabo por la excepcionalidad de la situación resultante del COVID 19.

Los hombres ($M = 3,43$; $DS = ,787$) declaran un grado similar a las mujeres ($M = 3,44$; $DS = ,822$) en cuanto al grado de competencia como oradores. En este aspecto, no hay diferencias significativas por género $F(1, 398) = 0,14$, $p = ,905$.

- Sin embargo, si analizamos el **grado de nerviosismo o ansiedad** causado por hablar en público, vemos cómo las mujeres reportan mayor grado ($M = 3,53$; $DS = 1,06$) que los hombres ($M = 3,21$; $DS = 1,2$). En este caso existen diferencias significativas en cuanto al género: $F(1, 398) = 7,7$, $p = ,006$.

Resulta bastante llamativo el hecho de que en general las mujeres se perciben a sí mismas como buenas oradoras con una media de 3,44 sobre 5, pero, sin embargo, declaran un elevado grado de ansiedad frente a las exposiciones orales.

Tras este pequeño análisis de la competencia y los nervios que declaran los participantes, quisimos centrarnos en los factores, los síntomas y las medidas que aplican con respecto a la ansiedad que les produce las exposiciones orales.

- Centrándonos en los **factores que causan este nerviosismo** en los ponentes, obtuvimos muy diferentes respuestas. Aquellos que fueron seleccionados por un mayor número de individuos son: La confianza personal, la evaluación de un supervisor y la opinión de los oyentes como las opciones más seleccionadas por mujeres. Los hombres seleccionan como factores de nervios el miedo a quedarse en blanco y el idioma en mayor proporción que las mujeres.
- En cuanto a los **síntomas más habituales** que padecen los encuestados por los nervios al hablar en público, destacan: boca seca, aumento del ritmo cardíaco, sudores, temblores y sensación de frío. El único resultado destacable respecto al género es que de aquellos que reportaron que no sufren ningún síntoma, 42 eran hombres y 22 eran mujeres, por lo que podemos ver que generalmente las mujeres son más propensas a ponerse nerviosas en esta situación, tal como declaraban en la pregunta anterior sobre el grado de nerviosismo.
- Como **medidas** que los encuestados creen que pueden ayudarles, destacan: disponer de material de soporte, ensayar el discurso previamente en voz alta, conocer el lugar de la presentación y por último, realizar ejercicios de respiración. El 80% de los encuestados (321 individuos) declaran que no toman medidas para prevenir o reducir los nervios, frente a los otros 79 individuos (20%) que sí las toman. De los que declaran que sí toman medidas, las medidas más habituales son hacer ejercicios de respiración y preparar el discurso previamente.

La temperatura corporal como variable de estudio

Dentro de la encuesta, dedicamos unas preguntas a la temperatura para comprobar la percepción que tenían los encuestados de cómo ésta puede afectar a su estado nervioso. Al preguntarles ***en qué medida sienten sus manos y pies fríos***, la mayoría de encuestados respondió un 1 en una escala del 1-5, es decir la mayoría afirma que no siente sus manos o pies fríos. Sin embargo, resulta llamativo el hecho que, del total de personas que reportan menor grado, hay mayor número de hombres que de mujeres. Los hombres ($M = 1,88$; $DS = 1,03$) declaran menor grado, mientras que a medida que va aumentando el grado de declaración, aumenta el número de mujeres que eligen esta opción ($M = 2,31$; $DS = 1,27$). Las diferencias de género en este caso son significativas: $F(1, 398) = 13,99$, $p < ,001$.

Cuando preguntamos si alguna vez habían tomado ***medidas para aumentar su temperatura corporal*** y reducir así los nervios, la gran mayoría de participantes respondió que no (364 individuos), frente a los otros 36 individuos que afirmaron haberlo hecho. En este caso la diferencia por género no es significativa ($X^2 = ,255$, Sig. (2-tailed): ,614). De estos últimos que afirmaron haber tomado medidas con respecto a la temperatura corporal, 23 declaran que éstas fueron efectivas, mientras que los otros 13 individuos no notaron ninguna mejora.

Al preguntar a los individuos ***si creían que la temperatura puede afectar a su estado de ansiedad*** durante las exposiciones, la mayoría (65,8%) respondió que lo desconocía, un 24% afirmó que sí podía afectar, mientras que un 10,3% declaró que no, que la temperatura no afectaba en el grado de ansiedad. Sin embargo, al centrarnos en la pregunta de cómo afecta el incremento de la temperatura corporal, para ver si lo apreciaban como algo negativo o positivo para el grado de ansiedad, vimos que un 19% del total cree que este incremento de la temperatura te haría estar más nervioso/a, y solo el 28,2% de los participantes cree que podría tener una influencia positiva en los nervios, haciendo que estés menos nerviosa/o. El otro 52,8% restante consideraba que un aumento de la temperatura no afectaría a los nervios.

La última pregunta relacionada con el factor de la temperatura pretendía ver el ***interés que tendrían los participantes en probar una herramienta que les ayudase a reducir los nervios*** variando la temperatura corporal. En este caso, sí que hubo resultados significativos en cuanto al género: ($X^2 = ,10,17$, Sig. (2-tailed): ,001), al ser mucho mayor el número de mujeres que estarían interesadas en probarlo, frente al número de hombres: 186 mujeres estarían interesadas frente a 30 que no, mientras que tan solo 135 hombres estarían interesados, frente a 49 que no lo estarían.

5.3 Resultados Sección III: Estereotipos y construcciones mentales del género en la oratoria:

Con esta sección pretendíamos observar la percepción que tenían los encuestados en cuanto a la influencia del género en aspectos vinculados a los nervios y la participación en la oratoria. Estos fueron los resultados obtenidos:

En primer lugar, se realizaron una serie de preguntas en las que los encuestados tenían que escoger como respuesta las siguientes opciones: “*mujeres*”, “*hombres*” o “*el género no influye*”. Veremos que, en la mayoría de las preguntas, sale un número elevado de personas que considera que el género no influye. Esto puede deberse a que, al tratarse de preguntas vinculadas a los roles de género, las respuestas puedan estar ligeramente afectadas por el hecho de que la respuesta “*el género no influye*” es lo socialmente mejor visto y aceptado. Esto no quiere decir que todas las personas que eligen esta opción lo hagan por inclinarse a lo mejor visto, pero sí que resulta un factor a tener en cuenta a la hora de analizar.

A la pregunta ***quién crees que responde mejor ante situaciones de presión*** la mayor parte de los encuestados (284 individuos) consideraron que el género no influye en este caso. Las mujeres son el género más votado por aquellos que consideran que el género sí influye, pero las diferencias no son significativas ($X^2 = ,269$, Sig. (2-tailed): ,260).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: “ <i>mujeres</i> ”, “ <i>hombres</i> ” o “ <i>el género no influye</i> ”. [¿Quién crees que responde mejor ante situaciones de presión?]	El género no influye	138	146	284
	Hombres	18	26	44
	Mujeres	28	44	72
Total		184	216	400

A la pregunta ***quién suele ofrecerse voluntaria/o para realizar exposiciones orales o ponencias improvisadas en tu entorno (trabajo o universidad)*** 212 personas consideraron que el género no influye. Tras ello, son las mujeres el género más votado tanto por hombres como por mujeres, de forma que 115 individuos (68 mujeres y 47 hombres) consideran que son las mujeres las que suelen ofrecerse voluntarias. En este caso los resultados sí son significativos con respecto al género ($X^2 = ,10,83$, Sig. (2-tailed): ,004). Resultan llamativos y a la vez contradictorios estos resultados ya que, vemos que la mayoría de encuestados/as que cree que hay una influencia de género para esta pregunta, considera a las mujeres como las más propensas a ofrecerse como voluntarias para ponencias

improvisadas, pero sin embargo los individuos de género femenino son los que declaran mayor grado de ansiedad en estas situaciones. Además, si nos remontamos a las preguntas generales del principio, la gran mayoría de mujeres declaraba una preferencia a preparar las exposiciones frente a los hombres, que se identificaban más con la opción de improvisar.

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: “mujeres”, “hombres” o “el género no influye”. [¿En tu entorno (trabajo, Universidad) quién suele ofrecerse voluntaria/o para realizar las exposiciones orales o ponencias improvisadas?]	El género no influye	113	99	212
	Hombres	24	49	73
	Mujeres	47	68	115
Total		184	216	400

A la pregunta **quién crees que se pone más nerviosa/o al exponer frente a una audiencia** los resultados que surgen como respuesta a esta pregunta resultan muy interesantes. Como en las anteriores preguntas, la respuesta con mayoría de votos es la de “el género no influye”. Si analizamos las respuestas de los hombres, vemos que la mayoría (138 individuos) considera que el género no influye, mientras que de aquellos hombres (46 individuos) que sí creen que el género tiene influencia en este caso, prácticamente la mitad (22 hombres) opinan que son ellos mismos los que sufren mayor grado de nerviosismo y la otra mitad (24 individuos) opinan que son las mujeres las que se ponen más nerviosas.

Sin embargo, si nos centramos en interpretar los resultados las mujeres, vemos que un gran número de ellas (86 participantes) consideran que el género tiene influencia en este caso, y de estas ochenta y seis, 74 mujeres consideran que son ellas mismas las que sufren mayor ansiedad en las exposiciones.

Finalmente, reuniendo los votos tanto de hombres como de mujeres, vemos como son las mujeres las más elegidas como aquellas que tienden a ponerse más nerviosas al exponer en público. Estos resultados recogen la percepción de los encuestados, y son coherentes con los resultados de declaración del grado de ansiedad, donde las mujeres reportaban mayor grado que los hombres.

El resultado es significativo respecto al género ($X^2 = ,26,29$, Sig. (2-tailed): $< ,001$).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién crees que se pone más nerviosa/o al exponer frente a una audiencia?]	El género no influye	138	130	268
	Hombres	22	12	34
	Mujeres	24	74	98
Total		184	216	400

A la pregunta **quién crees que oculta mejor los nervios en una exposición**: de nuevo la respuesta más votada por más de la mitad de los encuestados (227 individuos) es que "el género no influye". De las personas que consideran que el género sí influye, resulta llamativo que, de los consideran que son los hombres los que ocultan mejor los nervios, la mayoría son mujeres y viceversa, de aquellos que votan que son las mujeres las que mejor ocultan sus nervios, la mayoría son hombres. A pesar de ello, el género más votado como aquel que mejor oculta sus nervios frente a una exposición es el masculino.

En este caso, los resultados son significativos ($X^2 = ,17,94$, Sig. (2-tailed): $< ,001$).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién crees que oculta mejor los nervios en una exposición?]	El género no influye	110	117	227
	Hombres	26	66	92
	Mujeres	48	33	81
Total		184	216	400

A la pregunta **quién dirías que tiene menos sentido de la vergüenza**: la mitad de los encuestados (199 personas) considera que el género no influye frente a la otra mitad (201 individuos) que considera que sí existe una influencia del género para esta pregunta. En este caso es considerablemente mayor el número de personas (161 participantes) que ha elegido a los hombres como el género que menos sentido de la vergüenza tiene, habiendo obtenido el mayor número de votos tanto por ellos mismos, como por las mujeres de la muestra. Es llamativo también el hecho de que sólo 11 mujeres de las 216 encuestadas consideran que es el género femenino el que tiene menos vergüenza frente a las exposiciones.

Los resultados son significativos ($X^2 = ,35,09$, Sig. (2-tailed): $< ,001$).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién dirías que tiene menos sentido de la vergüenza?]	El género no influye	108	91	199
	Hombres	47	114	161
	Mujeres	29	11	40
Total		184	216	400

A la pregunta **quién crees que tiene más probabilidad de quedarse en blanco**: La gran mayoría de los encuestados considera que en este caso el género no influye, mientras que de los 75 individuos que consideran que sí hay una influencia del género, son los hombres la opción más elegida. Resulta interesante el hecho de que, de los hombres que cree que hay influencia de género, la mayoría se considera a sí mismos como los que tienen más probabilidad de quedarse en blanco, mientras que de las mujeres que consideran que hay una influencia de género, la mitad vota a los hombres como aquellos más vulnerables a quedarse en blanco y la otra mitad se elige a sí mismas.

Los resultados son significativos ($X^2 = 10,03$, Sig. (2-tailed): ,007).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién crees que tiene más probabilidad de quedarse en blanco?]	El género no influye	145	180	325
	Hombres	32	18	50
	Mujeres	7	18	25
Total		184	216	400

Con respecto a la pregunta **quién crees que es más habitual que utilice medidas para prevenir lo nervios**: en este caso más de la mitad de los encuestados considera que hay una influencia del género y que por regla general son las mujeres las más elegidas como aquellas que suelen tomar medidas para prevenir. Esta opción es la más votada tanto por ellas mismas como por los hombres. Resulta llamativo el hecho de que sólo 14 personas de las 400 de la muestra considera que son los hombres los que suelen tomar medidas. Las diferencias de género para esta pregunta no son significativas, pero están cerca de serlo ($X^2 = 0,612$, Sig. (2-tailed): ,047).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién crees que es más habitual que utilice medidas para prevenir los nervios?]	El género no influye	87	83	170
	Hombres	9	5	14
	Mujeres	88	128	216
Total		184	216	400

A la pregunta **quién consideras que tiene más miedo a ser juzgada/o por su intervención**: de nuevo más de la mitad de los encuestados (221 participantes) considera que hay una influencia del género para esta pregunta, y son sólo 179 los que consideran que el género no influye y la mayoría de ellos hombres.

La mayor parte de las mujeres de la muestra considera que es el género femenino el que tiene mayor miedo a ser juzgado, lo cual resulta enormemente significativo. Tan sólo 9 mujeres han considerado que son los hombres los que tienen mayor miedo. De igual manera, existe un mayor número de hombres (50 individuos) que cree que son las mujeres las que atraviesan mayor miedo a ser juzgadas frente a aquellos que consideran que son los hombres los más afectados (20 individuos).

Los resultados en este caso son significativos en cuanto al género ($X^2 = ,59,49$, Sig. (2-tailed): $< ,001$).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién consideras que tiene más miedo a ser juzgada/o por su intervención?]	El género no influye	114	65	179
	Hombres	20	9	29
	Mujeres	50	142	192
Total		184	216	400

A la pregunta **quién consideras que genera más credibilidad a la hora de exponer en público**: en este caso la mayoría de los participantes (289 individuos) considera que el género no influye. Sin embargo, resulta interesante analizar los resultados de aquellas personas que consideran que sí hay una influencia de género, ya que, para esta pregunta, los hombres son los que reciben más votos, la mayor parte de las personas que han elegido esta opción han

sido mujeres. De la misma manera, del total de los 37 individuos que consideran que son las mujeres las que generan mayor credibilidad, 26 son hombres. Por lo que podemos ver que, en líneas generales, la percepción y declaración de los encuestados que considera que hay una influencia de género, es que el que genera más credibilidad es el género contrario.

Las diferencias de género son significativas ($X^2 = ,23,46$, Sig. (2-tailed): $< ,001$).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién consideras que genera más credibilidad a la hora de exponer en público?]	El género no influye	140	149	289
	Hombres	18	56	74
	Mujeres	26	11	37
Total		184	216	400

A la pregunta **quién consideras que genera más simpatía a la hora de exponer en público**: la mayor parte de los participantes (260 individuos) considera que no hay una influencia en cuanto al género. Sin embargo, en este caso, aquellos que consideran que hay una influencia de género, la mayoría cree que son las mujeres las que generan mayor simpatía, con una proporción de 54 hombres los que eligen esta opción frente a 46 mujeres. Por el contrario, del total de personas que considera que son los hombres los que generan más simpatía, 29 son mujeres y tan sólo 11 son hombres.

Los resultados son significativos en cuanto al género: ($X^2 = ,8,09$, Sig. (2-tailed): $,017$).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién consideras que genera más simpatía a la hora de exponer en público?]	El género no influye	119	141	260
	Hombres	11	29	40
	Mujeres	54	46	100
Total		184	216	400

A la pregunta **quién consideras que genera más cercanía a la hora de exponer en público**: 242 individuos consideran que el género no influye en este caso. Tras ellos, 135 consideran que son las mujeres las que generan más empatía, habiendo elegido esta opción 80 mujeres junto a 55 hombres. De aquellos que consideran que son los hombres los que generan más cercanía, 13 son hombres y 10 son mujeres, aunque, como vemos, es una

pequeña parte en comparación a los que afirman que son las mujeres el género que transmiten más cercanía.

Los resultados en esta ocasión no son significativos: ($X^2 = ,2,89$, Sig. (2-tailed): ,235).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [¿Quién consideras que genera más cercanía a la hora de exponer en público?]	El género no influye	116	126	242
	Hombres	13	10	23
	Mujeres	55	80	135
Total		184	216	400

Por último, a la pregunta **con qué ponentes empatizas más**: de nuevo, la opción más votada es "el género no influye", pero parándonos a analizar a aquellos que consideran que sí influye el género, vemos como son las mujeres las más consideradas, tanto por ellas mismas como por los hombres, con un total de 101 individuos los que declaran que empatizan más con las ponentes de género femenino. Por el contrario, tan solo 24 personas declaran que empatizan más con los ponentes de género masculino, de los cuales 15 de ellos son hombres.

En este caso los resultados son significativos: ($X^2 = ,19,29$, Sig. (2-tailed): < ,001).

		Hombre	Mujer	Total
Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: "mujeres", "hombres" o "el género no influye". [En tu caso, ¿con qué ponentes empatizas más?]	El género no influye	141	134	275
	Hombres	15	9	24
	Mujeres	28	73	101
Total		184	216	400

Continuando con las preguntas de la sección III que hacen referencia a los estereotipos y construcciones mentales del género en la oratoria, pasamos al análisis e interpretación de los resultados a una serie de preguntas de escala en las que lo participantes tenían que señalar su grado de acuerdo o desacuerdo en una escala del 1 al 5.

- Con respecto a la afirmación **los hombres se sienten más cómodos que las mujeres en actividades que implican roles de liderazgo**: las mujeres reportan mayor grado de acuerdo con esta afirmación ($M = 3,13$; $DS = 1,25$) que los hombres

($M = 2,54$; $DS = 1,3$). En este caso los resultados son significativos en cuanto al género: $F(1, 398) = 20,46$, $p < ,001$. Resulta llamativo que las mujeres estén considerablemente más de acuerdo, y que, por tanto, su percepción interna es que los individuos de su género contrario se sienten más cómodos en actividades que implican roles de liderazgo. Por el contrario, los hombres muestran menos acuerdo con esta afirmación.

- A la afirmación **las mujeres se sienten más vulnerables y cohibidas que los hombres al exponerse en público**: las mujeres reportan mayor grado de acuerdo con esta afirmación ($M = 2,91$; $DS = 1,32$) que los hombres ($M = 2,17$; $DS = 1,2$). En este caso los resultados son significativos en cuanto al género: $F(1, 398) = 33,63$, $p < ,001$.
- A la afirmación **los hombres esconden la ansiedad y los nervios por el miedo a ser juzgados como vulnerables**: los hombres reportan menor grado de acuerdo ($M = 2,84$; $DS = 1,27$) que las mujeres ($M = 3,24$; $DS = 1,22$), al ser éstas las que consideran en mayor grado que esta afirmación es cierta. En este caso los resultados son significativos en cuanto al género: $F(1, 398) = 10,38$, $p = ,001$. Es interesante reflexionar sobre el hecho de que sean las mujeres las que están en mayor medida de acuerdo con esta afirmación. Los hombres reportan un grado medio de acuerdo, pero sin embargo es inferior.
- A la afirmación **el cerebro femenino tiene una mejor capacidad para las áreas del lenguaje que el de los hombres**, tanto hombres ($M = 2,64$; $DS = 1,36$) como mujeres ($M = 2,97$; $DS = 1,28$) reportan un grado de acuerdo similar, a pesar de ser el de las mujeres ligeramente superior. Los resultados son significativos: $F(1, 398) = 6,25$, $p = ,013$. Resulta llamativo que el grado de acuerdo a esta afirmación, que es cierta y testada científicamente, sea de menos de 3 sobre una escala del 1 al 5.
- A la afirmación **el tono grave de los hombres hace que el discurso suene más creíble**, son las mujeres las que declaran mayor grado de acuerdo frente a esta afirmación ($M = 2,62$; $DS = 1,27$) en comparación con los hombres, que reportan menor grado de acuerdo ($M = 2,15$; $DS = 1,19$). Como vemos, los resultados son significativos en cuanto al género: $F(1, 398) = 14,59$, $p < ,001$. Remontándonos a la pregunta anterior donde se preguntaba qué a quién percibían como más creíbles (hombres o mujeres) vemos que hay coherencia con los resultados, ya que eran las mujeres las que consideraban a los hombres en mayor medida, mientras que de los

hombres que creían que había una influencia de género, la mayoría elegía la opción “mujeres”.

- A la afirmación **la presencia física de las mujeres es generalmente más juzgada que la de los hombres en exposiciones orales**, las mujeres presentan un grado muy elevado de acuerdo ($M = 3,99$; $DS = 1,23$), de forma que este es mayor que el de los hombres ($M = 3,01$; $DS = 1,34$). En este caso los resultados son significativos en cuanto al género: $F(1, 398) = 57,97$, $p < ,001$. De nuevo, si comparamos los resultados con los de la pregunta anterior de quién tiene más miedo a ser juzgada/o, vemos como existe coherencia, ya que eran las mujeres el género más elegido como el que tiene mayor miedo, sobretodo por ellas mismas.

Por último, para concluir el cuestionario de autoinforme, quisimos averiguar en qué medida consideran los encuestados y las encuestadas que puede influir el género en la percepción de la audiencia. A la pregunta **¿En qué grado consideras que la percepción de la audiencia puede estar condicionada por el género del ponente?** las mujeres declaran mayor grado de acuerdo frente a esta afirmación ($M = 3,10$; $DS = 1,25$) en comparación con los hombres, que reportan menor grado ($M = 2,37$; $DS = 1,14$). Los resultados de esta pregunta son significativos: $F(1, 398) = 36,23$, $p < ,001$.

A partir de esta pregunta, resultaba interesante también observar cómo creen que influye el género en la percepción de la audiencia.

Si tomamos como variable de análisis el género para analizar los resultados de esta pregunta, vemos como resulta muy interesante que la mayor parte de respuestas de mujeres se reparten entre: “ser hombre influye positivamente” o bien “ser mujer influye negativamente”. Por el contrario, la mayor parte de los hombres que responden a esta pregunta (30 individuos), consideran que “ser mujer influye positivamente”, mientras que solo 14 opina que “ser mujer influye negativamente” y 17 opina que “ser hombre influye positivamente”. También resulta un aspecto destacable el hecho de que ninguna mujer considera que ser hombre pueda llegar a influir negativamente en la percepción de la audiencia.

Los resultados para esta pregunta son significativos en cuanto al género ($\chi^2 = ,59,94$, Sig. (2-tailed): $< ,001$).

		Hombre	Mujer	Total
Si estabas de acuerdo en la pregunta anterior, bajo tu punto de vista...		120	96	216
	Se mujer influye positivamente en la percepción de la audiencia	30	9	39
	Ser hombre influye negativamente en la percepción de la audiencia	3	0	3
	Ser hombre influye positivamente en la percepción de la audiencia	17	57	74
	Ser mujer influye negativamente en la percepción de la audiencia	14	54	68
Total		184	216	400

Por otro lado, si analizamos esta misma pregunta comparando los resultados con el grado de acuerdo y desacuerdo que declararon los encuestados en la pregunta anterior (en qué grado consideras que la percepción de la audiencia puede estar condicionada por el género del ponente), vemos como, de hecho, los que declaran mayor grado de acuerdo con la afirmación de que el género afecta a la percepción del ponente, son los mismos que declaran que “ser hombre influye positivamente” o bien que “ser mujer influye negativamente”.

6. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

En primer lugar, es importante destacar como venimos viendo desde el comienzo de este estudio, que los roles de género son una realidad que han marcado la historia de la humanidad y que estos, han influido en la manera en que nos relacionamos y en las conductas que adoptamos como individuos. Tal como vimos en el marco teórico, según la teoría de los esquemas de género, la manera en que nos comportamos y actuamos con el entorno social está influida por el aprendizaje, el cuál ha sido impartido de acuerdo a nuestra identidad de género. Esta realidad no es una excepción para el campo de la oratoria, como se ha podido comprobar gracias a esta investigación, ya que los estereotipos y prejuicios de género se reflejan y reproducen en las conductas de los individuos que se enfrentan a una exposición pública.

Tomando la **primera hipótesis**: “*el grado de participación voluntaria será menor en mujeres*” resulta destacable el hecho de que, al contrario de lo que planteábamos, el grado de participación declarada es mayor en mujeres que en hombres. Así, las mujeres superan a los hombres en cuanto al número de veces que realizan exposiciones, al ser éstas las que más habituadas están a enfrentarse a ellas. Además, al preguntar a cada individuo por su competencia al hablar en público, los resultados mostraron que las mujeres se consideran a sí mismas muy buenas oradoras.

Por otro lado, fue también el género femenino el más elegido cuando se trataba de determinar quién solía ofrecerse voluntario/a para realizar exposiciones en el ambiente de trabajo o académico.

Es decir, a la primera hipótesis, que afirma que el grado de participación voluntaria es menor en individuos del género femenino, los resultados obtenidos han demostrado que no se prueba la hipótesis. Por tanto podemos decir que los resultados en cuanto a la participación son contrarios a lo que demostraron en su momento Hinsley et al. (2017); y Schmidt y Davenport (2017) en su estudio de participación formado por sesiones de preguntas y respuestas, en el cual reportaban mayor participación de hombres que de mujeres, así como en el estudio de Eddy et al. (2014) donde recopilaron datos de 23 grandes aulas de biología y descubrieron que las mujeres son mucho menos propensas a participar en debates públicos en clase, plantear preguntas al instructor o responder voluntariamente a las preguntas del instructor, tal como vimos en la parte teórica.

Si nos centramos en el análisis de la **segunda hipótesis**: “*las mujeres atravesarán mayor grado de ansiedad que los hombres*”, los resultados obtenidos en este caso nos permiten

afirmar que se cumple la hipótesis, ya que a pesar de que las mujeres reportan un buen grado de competencia y son las que están más habituadas a hablar en público, son también las que mayor grado de ansiedad declaran en comparación con los hombres. Y no sólo destaca el género femenino como el que mayor grado de ansiedad atraviesa en las preguntas de autodeclaración, sino que al preguntar a ambos géneros quién consideran que se pone más nervioso/a, de nuevo salen las mujeres como el género más votado tanto por ellas mismas como por los hombres.

Por tanto, estos resultados vienen a reforzar estudios previos que se realizaron sobre este asunto tal como el de Rita y Dalila (2008) y el de Behnke y Sawyer (2000), los cuales encontraron diferencias de género significativas, con patrones de ansiedad más altos informados por las mujeres. Lustig y Andersen (1990) por su parte también declararon que las mujeres reportaban sistemáticamente más ansiedad que los hombres, tal como vimos en la parte teórica. Por otra parte, los resultados de nuestro estudio refutan los de las investigaciones de Matsuda y Gobel (2004) y Wang (2010), en las cuales reportaron que el género no tiene un efecto significativo en la ansiedad.

Resulta muy interesante también, en torno a esta hipótesis, analizar aspectos relacionados con los hombres. Y es que, a pesar de ser las mujeres el género considerado como más propenso a ponerse nervioso, los encuestados y las encuestadas consideran que son los hombres en mayor medida los que más probabilidades tienen de quedarse en blanco, pero también se considera que son los que tienen menos sentido de la vergüenza.

A lo largo del análisis del cuestionario, se han reportado numerosos resultados significativos en los que se prueba que los roles de género se perpetúan en el ámbito de la oratoria. Respecto a la **tercera hipótesis** del estudio: "*los hombres declararán menor grado de vulnerabilidad*", podemos extraer varias reflexiones en las que vemos cómo se prueba la hipótesis. Por un lado, las mujeres presentan un grado de acuerdo bastante elevado con relación a que los hombres se sienten más cómodos que las mujeres en actividades que implican roles de liderazgo, mientras que ellas declaran mayor grado de vulnerabilidad y se sienten más cohibidas al exponerse al público. Estos resultados refuerzan los del estudio de Aguinis y Henle (2001), los cuales afirmaron que las personas ven los comportamientos y actitudes asignados estereotípicamente a las mujeres como perjudiciales para el rol directivo, lo cual puede explicar el hecho de que las mujeres tomen menos partido en posiciones de liderazgo.

Al preguntar quién oculta mejor los nervios en una exposición, son los hombres el género más votado, sobre todo por mujeres, y de la misma manera, las mujeres reportan mayor grado

de acuerdo cuando se afirma que los hombres esconden la ansiedad y los nervios por el miedo a ser percibidos como vulnerables. En este caso, los resultados obtenidos vienen a reforzar las afirmaciones de Barlow (1988) y Pierce y Kirkpatrick (1992) los cuales afirmaron, como vimos en la parte teórica, que los hombres podían estar motivados para no informar o bien para declarar niveles de miedo de manera insuficiente porque estas construcciones son incompatibles con el rol tradicional de género masculino y con los estereotipos que le ha marcado la sociedad y pueden sugerir que son débiles o vulnerables.

Por otro lado, vemos como es el género femenino el que sale como el que mayor miedo tiene a ser juzgado por la audiencia, con resultados enormemente significativos, de manera que sólo 9 mujeres consideran que son los hombres los que tienen mayor miedo. Vemos también cómo resulta muy relevante el hecho de que las mujeres estén altamente de acuerdo con que su presencia física es generalmente más juzgada que la de los hombres en exposiciones orales. Estos resultados han demostrado que se prueba la **cuarta hipótesis**: *“las mujeres tendrán más miedo a ser juzgadas por sus intervenciones”*. Esto es precisamente lo que reportaron en su momento Gaibani y Elmenfi (2014), los cuales afirmaron que las estudiantes ejercen una menor confianza en sí mismas debido a su preocupación por los amigos que podrían estar juzgándolas. Así pues, también resulta interesante recuperar las afirmaciones de Simon (2005) el cual afirmó que a las niñas se les hace creer que su éxito va a ir unido a su belleza y a su simpatía, lo cual genera una baja autoestima que es la causante de la inseguridad.

Siguiendo esta misma línea de perpetuación de los roles de género, se planteó la **quinta hipótesis** del estudio: *“la percepción de la audiencia se verá influida por el género del ponente, de manera que ser hombre será favorecedor para que la audiencia perciba credibilidad”*. Resultan muy interesantes y de gran relevancia para el estudio los resultados extraídos en cuanto a la manera en que el género influye en la percepción de la audiencia, ya que, en este caso, la mayoría de participantes considera que ser hombre influye positivamente o que ser mujer influye negativamente. Pero, sobre todo, destaca que ninguna mujer ha considerado que ser hombre pueda llegar a influir negativamente. Los resultados de nuestro estudio han demostrado que es el género masculino el que se considera que genera más credibilidad, mientras que los valores de simpatía, cercanía y empatía están más vinculados a las mujeres. Estos resultados están en línea con las declaraciones de Aguinis y Adams (1998) que vimos en el marco teórico, los cuales afirmaron que las mujeres se encuentran en una difícil posición a la hora de poder posicionarse como creíbles y como figuras de poder frente a un público, ya que, si se comportan de una manera congruente con las expectativas del rol directivo, transgreden las expectativas del rol social. El hecho de que los valores asociados al género femenino sean los de simpatía, cercanía y empatía,

concuera con las argumentaciones que introdujeron Cuadrado, Molero y Navas (2006) al describir la imagen estereotipada de la mujer como seres emocionales, débiles, sensibles, comprensivas y poco competitivas.

Limitaciones y futuras líneas:

La presente investigación, sólo ha tomado como método de estudio un cuestionario de autoinforme. Esto puede suponer una limitación ya que la declaración de los individuos puede estar sesgada o influida, porque quieran reflejar lo mejor visto y aprobado socialmente, de manera que puede llegar a no corresponderse exactamente con la realidad. Para evitar este sesgo, podrían adoptarse técnicas de medición fisiológicas (como el estudio de la ansiedad a través de la función electrodérmica) en los que la percepción y declaración de los individuos no pudiese influir, tal como estaba previsto en un principio para este estudio, pero que finalmente no pudo llevarse a cabo por la excepcionalidad de la situación resultante del COVID 19.

7. BIBLIOGRAFÍA

Aguinis, H., & Henle, A. C. (2001). Effects of nonverbal behavior on perceptions of a female employee's power bases. *The Journal of Social Psychology*, 141 (4), 537-549.

Ardilla, R. (1969). Psicología y el origen del lenguaje. *Revista Colombiana de Psicología*, 14 (1-2), 51-56.

Bourdon, K.H., Boyd, J.H., Rae, D.S., Burns, B.J., Thompson, J.W., & Locke, B.Z. (1988). Gender differences in phobias: Results of the ECA community survey. *Journal of Anxiety Disorders*, 2 (3), 227-241.

Braidot, N. (2016). *Neurociencias para tu vida: Pensamientos que se leen, se ven, se oyen... ¡Y se aplican!* Buenos Aires: Granica.

Caballo, V. E., Salazar, I. C., Iruña, M. J., Arias, B., Hofmann, S. G., & CISO-A Research Team. (2014). Differences in social anxiety between men and women across 18 countries. *Personality and individual differences*, 64, 35-40.

Cala, M. J., & Barberá, E. (2009). Evolución de la perspectiva de género en psicología. *Revista Mexicana de Psicología*, 26 (1), 91-101.

Carsrud, A.L., & Carsrud, K.B. (1979) The relationship of sex role and levels of defensiveness to self-reports of fear and anxiety. *Journal of Clinical Psychology*, 35 (3), 573-575.

Castro, S. (2019). Glosfobia: puede dejar de tener miedo de hablar en público. *Instituto Europeo de Psicología Positiva (IEPP)*. <https://www.iepp.es/glosfobia-miedo-hablar-publico/>

Cester, A. (2013). *El miedo escénico: orígenes, causas y recursos para afrontarlo con éxito*. Barcelona: Ebc Serveis Editoriales.

Colás, P., & Villaciervos, P. (2007). La interiorización de los estereotipos de género en jóvenes y adolescentes. *Revista de Investigación Educativa*, 25 (1), 35-58.

De Paola, M., Lombardo, R., Pupo, V., & Scoppa, V. (2020). Do women shy away from public speaking? A field experiment. *Institute of Labor Economics, IZA Discussion Papers* 12959.

Egloff, B., & Schmukle, S.C. (2004) Gender differences in implicit and explicit anxiety measures. *Personality and Individual Differences*, 36 (8), 1807-1815.

Felman, A. (2020). What to know about anxiety. *Medical News Today*.
<https://www.medicalnewstoday.com/articles/323454>

Gaibani, A., & Elmenfi, F. (2014). The role of gender in influencing public speaking anxiety. *International Journal of Gender and Women's Studies*, 2 (2), 105-116.

González, B., & Carla, I. (2013). Efectos de la PNL sobre el miedo escénico de estudiantes universitarios. *Opción*, 29 (71), 90-106.

Gratacós, M. (2019). Glosophobia: síntomas, causas, tratamiento. *Lifeder*.
https://www.lifeder.com/glosophobia/#Plano_cognitivo

Martínez-Otero Pérez, V. (2014). Ansiedad en estudiantes universitarios: estudio de una muestra de alumnos de la Facultad de Educación. *Revista de la Facultad de Educación de Albacete*, 29 (2), 63-78.

McLean, C. P., & Hope, D. A. (2010). Subjective anxiety and behavioral avoidance: Gender, gender role, and perceived confirmability of self-report. *Journal of Anxiety Disorders*, 24 (5), 494–502.

Medina Gamero, A., Malca Vasallo, M., Gómez Sánchez, G., Winder Cuevas, P., & Ccarhuarupay Leguia, V. (2018). Glosophobia en estudiantes universitarios: un reto académico. *Apuntes de Ciencia & Sociedad*. 08 (02), 187-191.

Mojica-Londoño, A.G. (2017). Actividad electrodérmica aplicada a la psicología: análisis bibliométrico. *Revista Mexicana de Neurociencia*, 18 (4), 46-56.

Navas, N. (2015). Las mujeres y el liderazgo en las organizaciones: La percepción social del liderazgo femenino [tesis no publicada]. Universidad de las Islas Baleares.

Perveen, K., Hasan, Y., & Rahman, A. (2018). Glossophobia: The fear of public speaking in female and male students of University of Karachi. *Pakistan Journal of Gender Studies*, 16 (18), 57-70.

Pierce, K.A., & Kirkpatrick, D.R. (1992). Do men lie on fear surveys? *Behaviour Research and Therapy*, 30 (4), 415-418.

Sandri, M. P. (2014). Dos sexos, dos lenguajes. *La Vanguardia*.
<https://www.lavanguardia.com/estilos-de-vida/20140411/54404891829/dos-sexos-dos-lenguajes.html>

Yagosesky, R. (2001). *El Poder de la Oratoria*. Caracas: Júpiter editores C.A.

8. ANEXOS

8.1 Anexo I: Cuestionario sobre la ansiedad en la oratoria

Estudio de ansiedad en la oratoria

¿Tu también sufres ansiedad cuando tienes que hacer una exposición oral?

Respondiendo esta encuesta me ayudarás a encontrar explicaciones y quizás una posible solución para que en un futuro puedas controlar esos nervios.

Me llamo Celia Pérez y soy estudiante del grado Publicidad y Relaciones Públicas en la Universidad Pompeu Fabra. Estoy realizando esta encuesta sobre la ansiedad en la oratoria para mi Trabajo de Fin de Grado.

Te pido que le dediques unos minutos para responder con sinceridad. Todos los datos recogidos permanecerán anónimos.

¡Muchas gracias por tu tiempo!

FASE 1: DEMOGRÁFICOS

1. ¿Qué edad tienes?

- Menos de 20
- Entre 20 y 30
- Entre 31 y 40
- Entre 41 y 50
- Entre 51 y 60
- Más de 61

2. ¿Con qué género te identificas?

- Femenino
- Masculino
- Otro (especificar cuál)

3. ¿Nivel de formación?

- Educación Secundaria Obligatoria
- Bachiller, Grado Medio
- Grado Universitario o Grado Superior

- Máster
- Doctorado

4. ¿Cuál es tu situación laboral actual?

- Estudiante
- Empleo a media jornada
- Empleo a jornada completa
- Desempleada/o
- Jubilada/o

5. ¿con cuál de estas dos opciones te sientes más identificada/o:

- Trabajo en equipo
- Trabajo Individual

6. ¿Qué prefieres?

- Hablar en público
- Pasar desapercibido

7. ¿Qué te gusta más?

- Escuchar
- Hablar

8. ¿Cómo sueles actuar?

- Improvisar
- Preparar las presentaciones

FASE 2: COMPETENCIAS EN LA ORATORIA Y GRADO DE ANSIEDAD

9. ¿Sueles realizar exposiciones orales frente a un público? De ser así, ¿con cuánta frecuencia?

- No, nunca realizo exposiciones orales.
- Actualmente no, pero antes solía hacerlo habitualmente.
- Realizo exposiciones orales cada 2-3 meses.
- Realizo exposiciones orales una vez al mes.
- Realizo exposiciones orales casi todas las semanas.

10. Del 1 al 5, ¿cuál consideras qué es tu competencia al hablar en público?

- 1- Muy incompetente, 5- Muy competente

11. Del 1 al 5, ¿Cuál es tu grado de nerviosismo o grado de ansiedad al hablar en público?

- 1- Muy relajada/o, 5- Muy nerviosa/o

12. De los siguientes factores, ¿cuáles son aquellos que te hacen ponerte nerviosa/o? Marca un máximo de 3 respuestas.

- El idioma
- La opinión de los oyentes
- Confianza personal
- Miedo a quedarse en blanco
- Contacto visual
- El tema a tratar
- La evaluación de tu supervisor/profesor
- Otros (especificar cuál)

13. ¿Cuáles de estos síntomas padeces al hablar en público? Señala máximo 3:

- Temblores / Sensación de frío
- Taquicardia (aumento del ritmo cardíaco)
- Hiperventilación (respiración acelerada)
- Mareos
- Sudores
- Boca seca
- Diarrea
- Ninguno
- Otros: (especificar cuál)

14. ¿Qué medidas crees que pueden ayudarte más a la hora de superar el miedo escénico? Señala máximo 3.

- Realizar ejercicios de relajación y meditación
- Realizar ejercicios de respiración
- Elevar la temperatura corporal
- Ensayar el discurso previamente en voz alta
- Conocer el lugar de la presentación

- Disponer de material de soporte
- Otras (especificar cuál)

15. ¿Sueles tomar alguna medida para reducir los nervios frente a las exposiciones orales?

- No, no tomo medidas.
- Sí, tomo medidas.

16. Si tu respuesta fue sí, especifica cuáles empleas.

17. En qué medida sientes tus manos y pies fríos cuando haces una presentación.

- 1 - nada fríos, 5 - muy fríos

18. ¿Alguna vez has probado a calentar tus manos o hacer ejercicio antes de una exposición para elevar la temperatura corporal y sentirte menos nerviosa/o?

- Si
- No

19. Si tu respuesta anterior fue si, ¿te ha ayudado?

- Si
- No

20. ¿Crees que la temperatura de tu cuerpo puede afectar a tu estado de ansiedad durante las exposiciones orales?

- Si
- No
- No lo sé

21. ¿Consideras que elevando tu temperatura corporal estarías más o menos nerviosa/o?

- Más nerviosa/o
- Menos nerviosa/o
- Igual de nerviosa/o, ya que la temperatura no afecta

22. Si existiese una manera de reducir los nervios variando tu temperatura corporal, ¿estarías interesada/o en probarlo?

- No, no me interesa.

- Sí, estaría interesada/o.

FASE 3: LA INFLUENCIA DEL GÉNERO

23. Señala para cada pregunta, la respuesta que consideres más acertada: “mujeres”, “hombres” o “el género no influye”.

	Mujeres	Hombres	El género no influye
¿Quién crees que responde mejor ante situaciones de presión?			
¿En tu entorno (trabajo, universidad) quién suele ofrecerse voluntaria/o para realizar las exposiciones orales o ponencias improvisadas?			
¿Quién crees que se pone más nerviosa/o al exponer frente a una audiencia?			
¿Quién crees que oculta mejor los nervios en una exposición?			
¿Quién dirías que tiene menos sentido de la vergüenza?			
¿Quien crees que tiene más probabilidad de quedarse en blanco?			
¿Quién crees que es más habitual que utilice medidas para prevenir los nervios?			
¿Quién consideras que tiene más miedo a ser juzgada/o por su intervención?			
¿Quién consideras que genera más credibilidad a la hora de exponer en público?			
¿Quién consideras que genera más simpatía a la hora de exponer en público?			

¿Quién consideras que genera más cercanía a la hora de exponer en público?			
En tu caso, ¿con qué ponentes empatizas más?			

24. Señala tu grado de acuerdo o desacuerdo con las afirmaciones de la siguiente tabla, donde el 1 corresponde a “poco de acuerdo” y el 5 a “muy de acuerdo”.

	Escala del 1 al 5
Los hombres se sienten más cómodos que las mujeres en actividades que implican roles de liderazgo	
Las mujeres se sienten más vulnerables y cohibidas que los hombres al exponerse en público	
Los hombres esconden la ansiedad y los nervios por el miedo a ser juzgados como vulnerables	
El cerebro femenino tiene una mejor capacidad para las áreas de lenguaje que el de los hombres	
El tono grave de los hombres hace que el discurso suene más creíble	
La presencia física de las mujeres es generalmente más juzgada que la de los hombres en exposiciones orales.	

25. ¿En qué grado consideras que la percepción de la audiencia puede estar condicionada por el género del ponente? Marca del 1 al 5 tu grado de acuerdo o desacuerdo

- 1 - Nada de acuerdo, 5 - Muy de acuerdo

26. Si estabas de acuerdo en la pregunta anterior, bajo tu punto de vista...

- Ser mujer influye negativamente en la percepción de la audiencia.
- Ser mujer influye positivamente en la percepción de la audiencia
- Ser hombre influye negativamente en la percepción de la audiencia.
- Ser hombre influye positivamente en la percepción de la audiencia.

8.2 Anexo II: Escala de ansiedad de Hamilton (HARS):

SÍNTOMAS DE LOS ESTADOS DE ANSIEDAD	Ausente	Leve	Moderado	Grave	Muy grave/ Incapacitante
1. Estado de ánimo ansioso. Preocupaciones, anticipación de lo peor, aprensión (anticipación temerosa), irritabilidad	0	1	2	3	4
2. Tensión. Sensación de tensión, imposibilidad de relajarse, reacciones con sobresalto, llanto fácil, temblores, sensación de inquietud.	0	1	2	3	4
3. Temores. A la oscuridad, a los desconocidos, a quedarse solo, a los animales grandes, al tráfico, a las multitudes.	0	1	2	3	4
4. Insomnio. Dificultad para dormirse, sueño interrumpido, sueño insatisfactorio y cansancio al despertar.	0	1	2	3	4
5. Intelectual (cognitivo) Dificultad para concentrarse, mala memoria.	0	1	2	3	4
6. Estado de ánimo deprimido. Pérdida de interés, insatisfacción en las diversiones, depresión, despertar prematuro, cambios de humor durante el día	0	1	2	3	4
7. Síntomas somáticos generales (musculares) Dolores y molestias musculares, rigidez muscular, contracciones musculares, sacudidas clónicas, crujir de dientes, voz temblorosa.	0	1	2	3	4
8. Síntomas somáticos generales (sensoriales) Zumbidos de oídos, visión borrosa, sofocos y escalofríos, sensación de debilidad, sensación de hormigueo.	0	1	2	3	4
9. Síntomas cardiovasculares. Taquicardia, palpitaciones, dolor en el pecho, latidos vasculares, sensación de desmayo, extrasístole.	0	1	2	3	4
10. Síntomas respiratorios. Opresión o constricción en el pecho, sensación de ahogo, suspiros, disnea.	0	1	2	3	4
11. Síntomas gastrointestinales. Dificultad para tragar, gases, dispepsia: dolor antes y después de comer, sensación de ardor, sensación de estómago lleno, vómitos acuosos, vómitos, sensación de estómago vacío, digestión lenta, borborigmos (ruido intestinal), diarrea, pérdida de peso, estreñimiento.	0	1	2	3	4
12. Síntomas genitourinarios. Micción frecuente, micción urgente, amenorrea, menorragia, aparición de la frigidez, eyaculación precoz, ausencia de erección, impotencia.	0	1	2	3	4
13. Síntomas autónomos. Boca seca, rubor, palidez, tendencia a sudar, vértigos, cefaleas de tensión, piloerección (pelos de punta)	0	1	2	3	4
14. Comportamiento en la entrevista (general y fisiológico) Tenso, no relajado, agitación nerviosa: manos, dedos cogidos, apretados, tics, enrollar un pañuelo; inquietud; pasearse de un lado a otro, temblor de manos, ceño fruncido, cara tirante, aumento del tono muscular, suspiros, palidez facial. Tragar saliva, eructar, taquicardia de reposo, frecuencia respiratoria por encima de 20 res/min, sacudidas enérgicas de tendones, temblor, pupilas dilatadas, exoftalmos (proyección anormal del globo del ojo), sudor, tics en los párpados.	0	1	2	3	4

8.3 Anexo III: Escala de ansiedad de Goldberg (EADG):

SUBESCALA DE ANSIEDAD

1. ¿Se ha sentido muy excitado, nervioso o en tensión?
2. ¿Ha estado muy preocupado por algo?
3. ¿Se ha sentido muy irritable?
4. ¿Ha tenido dificultad para relajarse? (Si hay 2 o más respuestas afirmativas, continuar preguntando)
5. ¿Ha dormido mal, ha tenido dificultades para dormir?
6. ¿Ha tenido dolores de cabeza o nuca?
7. ¿Ha tenido alguno de los siguientes síntomas: temblores, hormigueos, mareos, sudores, diarrea? (síntomas vegetativos)
8. ¿Ha estado preocupado por su salud?
9. ¿Ha tenido alguna dificultad para conciliar el sueño, para quedarse dormido?

TOTAL ANSIEDAD: > 4

8.4 Anexo IV: Inventario de ansiedad de Beck (BAI):

	En absoluto	Levemente	Moderadamente	Severamente
1 Torpe o entumecido.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2 Acalorado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3 Con temblor en las piernas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4 Incapaz de relajarse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5 Con temor a que ocurra lo peor.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6 Mareado, o que se le va la cabeza.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7 Con latidos del corazón fuertes y acelerados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8 Inestable.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9 Atemorizado o asustado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10 Nervioso.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	En absoluto	Levemente	Moderadamente	Severamente
11 Con sensación de bloqueo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12 Con temblores en las manos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13 Inquieto, inseguro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14 Con miedo a perder el control.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15 Con sensación de ahogo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16 Con temor a morir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17 Con miedo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18 Con problemas digestivos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19 Con desvanecimientos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20 Con rubor facial.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	En absoluto	Levemente	Moderadamente	Severamente
21 Con sudores, fríos o calientes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>