

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONÍA PERUANA

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y HUMANIDADES

TESIS

**EFFECTIVIDAD DE UN PROGRAMA DE ORATORIA ACADÉMICA
EN LA MEJORA DE LA EXPRESIÓN ORAL DE LOS
ESTUDIANTES DE 3° AÑO DE SECUNDARIA DE LA I.E.P.S
“MORB” 2013 - 2014.**

**REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN EDUCACIÓN SECUNDARIA, ESPECIALIDAD LENGUA
Y LITERATURA**

**BACHILLERES : MAS URIBE, Leslie Lizeth
OLORTEGUI FLORES, Debra Celeste
ROJAS VÁSQUEZ, Susana de Jesús**

ASESOR : Dr. VELA MELÉNDEZ, César

IQUITOS – PERÚ

2015

JURADO CALIFICADOR

DR. VÁSQUEZ MESIA MARTHA ISABEL
PRESIDENTE

MGR. CÓRDOVA RAMÍREZ ELEODORO
SECRETARIO

MGR. MONTANI RÍOS EMILIO AUGUSTO
VOCAL

DR. CÉSAR VELA MELÉNDEZ
ASESOR (Q.P.D)

MARZO – 2015
IQUITOS – PERÚ

DEDICATORIA

Dedicamos esta tesis en primer lugar a Dios por permitirnos concluir satisfactoriamente nuestros estudios universitarios y encontrarnos en este momento tan importante de nuestra carrera profesional; asimismo dedicamos este trabajo de investigación a nuestro querido asesor el Dr. César Vela Meléndez (Q.P.D), por brindarnos las orientaciones necesarias y su apoyo a lo largo de este proceso; a nuestros padres que día a día nos dieron su ayuda incondicional para lograr nuestro objetivo; y a todos aquellos profesores que con sus conocimientos y experiencia hicieron posible la culminación de nuestra tesis.

Las autoras

AGRADECIMIENTO

A los distinguidos miembros del JURADO, Dr. Vásquez Mesía Martha Isabel, Mgr. Córdova Ramírez Eleodoro, Mgr. Montani Ríos Emilio Augusto, porque en base a sus oportunas sugerencias, se pudo mejorar la calidad de nuestra tesis.

También al asesor, Dr. César Vela Meléndez (Q.P.D), por sus sabias orientaciones y adecuadas sugerencias. De igual manera a la Lic. Stephany Burga Morey por su valiosa colaboración en la planificación y ejecución de la presente tesis.

A la directora del colegio “MORB” Kelly Rosana López Gómez y profesor Julian Ccolque Ccoa, quienes nos permitieron ejecutar esta tesis en la I.E.

A los docentes de la Facultad de Ciencias de la Educación y Humanidades de la UNAP, que han contribuido en nuestra formación técnico-profesional y humanística.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| • Dedicatoria | i |
| • Agradecimiento | ii |
| • Resumen | vi |
| • Abstract | viii |
| • Introducción | x |
| CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 01 |
| 1. El problema, las hipótesis, las variables | 01 |
| 1.1. El problema | 01 |
| 1.2. Las hipótesis | 03 |
| 1.3. Las variables | 03 |
| 2. Los objetivos de la investigación | 05 |
| 3. Justificación de la investigación | 06 |
| CAPITULO II: MARCO TEÓRICO | 07 |
| 1. Antecedentes | 07 |
| 2. Marco teórico | 08 |
| 2.2.1. Conceptos de oratoria | 08 |
| 2.2.2. Clases de oratoria | 12 |
| 2.2.2.1. Oratoria académica | 12 |
| 2.2.2.2. Oratoria social | 12 |
| 2.2.2.3. Oratoria política | 13 |
| 2.2.2.4. Oratoria forense | 14 |
| 2.2.3. La oratoria como forma particular del fenómeno de la comunicación | 14 |
| 2.2.4. Elementos constitutivos de la oratoria | 16 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.4.1. El orador | 16 |
| 2.2.4.2. Fines del orador | 17 |
| 2.2.4.3. Requisitos de un buen orador | 18 |
| 2.2.5. El discurso | 40 |
| 2.2.5.1. Estrategias para preparar un discurso | 43 |
| 2.2.5.2. Tareas a desarrollar para la preparación de un discurso | 44 |
| 2.2.5.3. La duración de un discurso | 46 |
| 2.2.5.4. Estructura de un discurso | 47 |
| 2.2.5.5. Tipos de discursos | 48 |
| 2.2.5.6. Elaboración de un buen discurso | 51 |
| 2.2.6. El público o auditorio | 53 |
| 2.2.6.1. Tipos de público o auditorio | 54 |
| 2.2.6.2. Importancia del público o auditorio | 55 |
| 2.2.6.3. Necesidad de informarse acerca del público o auditorio | 56 |
| 2.2.7. La importancia de la oratoria | 58 |
| 3. Marco conceptual | 59 |
| CAPÍTULO III: METODOLÓGIA | 63 |
| 3.1. Tipo y diseño de investigación | 63 |
| 3.2. Población, muestra y métodos de muestreo | 63 |
| 3.2.1. Población | 63 |
| 3.2.2. Muestra | 63 |
| 3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 64 |
| CAPÍTULO IV: RESULTADOS | 65 |
| CAPÍTULO V: DISCUSIONES | 72 |
| CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES | 74 |
| CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES | 76 |
| CAPÍTULO VIII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 77 |
| CAPÍTULO IX: ANEXOS | 79 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| GRÁFICO N° 1: Resultados del pre test del grupo control | 66 |
| GRÁFICO N° 2: Resultados del pre test del grupo experimental | 67 |
| GRÁFICO N° 3: Cuadro comparativo de los resultados del pre test del grupo control y del grupo experimental | 68 |
| GRÁFICO N° 4: Resultados del pos test del grupo control | 69 |
| GRÁFICO N° 5: Resultados del pos test del grupo experimental | 70 |
| GRÁFICO N° 6: Cuadro comparativo de los resultados del pos test del grupo control y del grupo experimental | 71 |

RESUMEN

La presente tesis titulada “EFECTIVIDAD DE UN PROGRAMA DE ORATORIA ACADÉMICA EN LA MEJORA DE LA EXPRESIÓN ORAL DE LOS ESTUDIANTES DE 3° AÑO DE SECUNDARIA DE LA I.E.P.S “MORB” 2013- 2014, ha tenido como objetivo general determinar la efectividad de un programa de oratoria académica en la mejora de la expresión oral en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, Iquitos, 2013-2014; y como objetivos específicos a. evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del tercer año de secundaria, antes de la aplicación del programa de oratoria académica; b. evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del tercer año de secundaria después de la aplicación del programa de oratoria académica; y c. determinar en qué medida mejorará la expresión oral de los estudiantes del tercer año de secundaria luego de aplicar el programa de oratoria académica. Se ha trabajado con la hipótesis general siguiente: la aplicación de un programa de oratoria en los estudiantes del tercer año de secundaria mejorará significativamente en su nivel de expresión oral; y con las hipótesis específicas siguientes: a. los estudiantes del tercer año de secundaria tienen un deficiente nivel de expresión oral antes de la aplicación del programa de oratoria; y b. los estudiantes del tercer año de secundaria mejorarán significativamente su nivel de expresión oral después de la aplicación del programa de oratoria.

Se ha trabajado con las variables: programa de oratoria académica (V.1) y calidad de expresión oral (V.2.) y los indicadores de la primera variable programa de oratoria académica son: objetivos, justificación, contenidos, metodología, evaluación. Para la variable calidad de expresión oral se trabajó los indicadores: formas de presentación del discurso, el estilo, los ingredientes del estilo, la elocución, la dicción, los gestos.

Respecto a la metodología el tipo de investigación es cuasi experimental, porque se manipuló la variable independiente “Programa de Oratoria”; se ha usado el diseño cuasi-experimental con un sólo grupo, con prueba antes y prueba después. La población estuvo conformada por todos los estudiantes del 3^{er} año de secundaria de la I.E.MORB que son un total de 300 alumnos; la muestra estuvo conformada por los estudiantes de 3^{ero} “A” de secundaria de I.E. “MORB” que son un total de 30 alumnos. Para recoger información se ha utilizado dos técnicas primero la técnica de observación y luego la observación oral con indicadores y el instrumento denominado ficha de observación y evaluación oral. Para el análisis estadístico se utilizó la estadística descriptiva con gráficos y porcentajes para la prueba de hipótesis se aplicó la diferencia de medias.

Respecto a los resultados, la mayoría de los estudiantes del 3° grado de secundaria tienen un nivel deficiente de expresión oral, tanto del grupo experimental como el de control y ningún alumno cuenta con un nivel excelente, antes de la aplicación del Programa de tutoría.

Referente a la evaluación del efecto del Programa de oratoria académica en la mejora de la expresión oral del grupo experimental y de control, en el grupo experimental la mayoría de estudiantes tiene un nivel de expresión oral bueno (36.67%), seguido de regular (26.67%), y excelente (16.67%), el 20% obtuvo un nivel deficiente. En el grupo control, la mayoría de estudiantes tiene un nivel de rendimiento académico deficiente (43.33%), seguidas de regular (33.33%), bueno (23.33%), y excelente (0%); lo que prueba que los alumnos que fueron expuestos al Programa de oratoria alcanzan mejores niveles de expresión oral que los alumnos que no hicieron uso del programa. En el análisis correlacional, se logra con objetividad el objetivo general que era “determinar la efectividad de un del Programa de oratoria académica en la mejora de la expresión oral en estudiantes del 3° grado de secundaria de la Institución Educativa MORB.

ABSTRAC

This thesis entitled "EFFECTIVENESS OF SPEECH ACADEMIC PROGRAM IN IMPROVING THE SPEAKING OF STUDENTS OF 3rd YEAR OF SECONDARY IEPS" MORB "2013- 2014, had as general objective to determine the effectiveness of a program academic, in oratory improving the oral expression in juniors in high school Primary secondary Educational Institution "Mariscal Oscar R. Benavides", Iquitos, 2013-2014; and to target specific. Assess the level of speaking with junior, before the implementation of the program of the academic oratory; b. Assess the level of speaking with students after the implementation of the program of academic oratory f; and c. determine the extent to improve the oral expression of the junior after implementing the program of the academic oratory. We have worked with the following general hypothesis: the implementation of a program of oratory for junior will improve significantly in their levels of oral expression; and the following specific hypotheses: a. the students in high school have a poor level of speaking before the application of the program's oratory; and b. the junior significantly improve their levels of oral expression after the implementation of the program's oratory.

We have worked with the variables: the academic program's oratory (V.1) and quality of oral expression (V.2.) And indicators of the first variable speaking of the academic program are: objectives, rationals, contents, methodologys, evaluation. Presentations of speech, style, ingredients style, elocution, diction, gestures: For the variable quality of oral expression indicators had worked.

Regarding the type of research methodology is quasi experimental, because the independent variable "Program Speech" was manipulated; has used the quasi-experimental design with a single group, and test after the test before. The population consisted of all students in the 3rd year of junior high IEMORB are a total of 300 students; the sample consisted in students from 3rd "A" secondary IE "MORB" that are a total of 30 students. To collect information we used two techniques the first observation technique and then the oral observations flags and

instrument called oral record of observation and evaluation. Statistical analysis Descriptive statistics with graphs and percentages, for the hypothesis testing its we applied the mean difference.

Regarding the results, most students of the 3rd year of secondary school have a poor level of speaking, both the experimental and the control and no student has an excellent level before the implementation of mentoring.

Regarding the assessment of the effect of the academic oratory Program in improving the oral expression of experimental and control group, the experimental group most students have a good level of oral expression (36.67%), followed by a regular (26.67 %) and excellent (16.67%), 20% had a poor level. In the control group, most students have a poor level of academic performance (43.33%), followed by a regular (33.33%), good (23.33%) and excellent (0%); proving that students who were exposed to speech program achieve better levels of speaking that students did not use the program. In the correlational analysis, objectivity is achieved with the overall objective was "to determine the effectiveness of a program of academic speech on improving speaking in 3rd grade students of Secondary Educational Institution MORB.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “EFECTIVIDAD DE UN PROGRAMA DE ORATORIA ACADÉMICA EN LA MEJORA DE LA EXPRESIÓN ORAL DE LOS ESTUDIANTES DE 3° AÑO DE SECUNDARIA DE LA I.E.P.S “MORB” 2013–2014, ha significado un esfuerzo cognitivo por parte de los que hemos estado involucrados en su diseño y ejecución. Pero ha sido una interesante experiencia personal y grupal ya que hemos llegado a comprender todo el proceso de la investigación científica, desde el planteamiento de problema hasta la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

La tesis consta de nueve capítulos: en el capítulo I se desarrolla el planteamiento del problema, llegando a precisar el problema general y los problemas específicos. En el capítulo II abarcamos el marco teórico desagregado en los antecedentes, las bases teórico-científicas y la definición de términos básicos. En el capítulo III tratamos todo lo referente a la metodología, comprendiendo el tipo de investigación, el diseño específico, la población y muestra, las técnicas e instrumentos para el recojo de datos y las técnicas para el análisis estadístico de los datos. En el capítulo IV se considera los resultados. El capítulo V comprende la discusión en función de los resultados y los antecedentes. El capítulo VI desarrolla las conclusiones. En el capítulo VII se diseñan las recomendaciones. El capítulo VIII incluye la referencia bibliográfica y en el capítulo IX se desarrollan los anexos.

Deseamos sinceramente que este trabajo satisfaga las expectativas y las exigencias del jurado.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. El problema, las hipótesis, las variables

1.1.1. El Problema

La oratoria es la ciencia, la técnica y el arte de hablar en público. Todo ser humano necesita transmitir a otros seres humanos lo que piensa y lo que siente. En este sentido la comunicación tiene una connotación cognitiva y una afectiva. El docente de cualquier nivel debe transmitir a sus estudiantes un conjunto de conocimientos, procedimientos y actitudes, primero a través de la palabra hablada y también de la palabra escrita, mediante separatas, guías de práctica, textos que debe elaborar para informar al estudiante el caudal de conocimientos que posee. Pero también el educador debe enseñar con el ejemplo, practicando valores con el fin de orientar a sus discípulos.

Es innegable y obligatorio que el docente sea un excelente comunicador con el propósito de facilitar el aprendizaje de sus estudiantes. En este sentido se hace obligatorio que el docente maneje y aplique técnicas de oratoria para llegar a sus estudiantes y facilitar los aprendizajes.

Considerando que hay diferentes formas de oratoria como la social, que se aplica para emitir discursos en diferentes acontecimientos de la vida social del hombre como en una despedida de promoción, en bautizos, en matrimonios, en agasajos, en bienvenidas, etc.; la religiosa, que la usan los sacerdotes, pastores para enseñar el camino de Dios en las diferentes religiones que conviven en una comunidad; la política, que la utilizan los candidatos en épocas electorales para manifestar sus mensajes u ofertas electorales para convencer y persuadir a sus seguidores; la literaria, que es un tipo especial de oratoria cuya finalidad es deleitar al público utilizando un lenguaje tropológico o figurado; la jurídica, utilizado por abogados defensores para justificar la conducta de sus patrocinados en el foro judicial; la pedagógica, llamada también oratoria académica que es utilizado por las personas que se dedican a la docencia con el propósito de transmitir sus enseñanzas a sus discípulos. La presente tesis pretende aplicar un

programa de oratoria académica para mejorar la expresión oral en estudiantes del tercer año secundaria de la Institución Educativa Primaria-Secundaria, Mariscal Oscar R. Benavides.

Los estudiantes de la muestra deberán ser evaluados en sus habilidades oratorias antes de la aplicación del programa; luego asistirán a los talleres de oratoria académica durante doce sesiones en el lapso de tres meses; y, finalmente, se les aplicará el post test o prueba de salida con el propósito de verificar en qué medida han mejorado su capacidad de expresión oral.

Por todo lo expuesto anteriormente nos planteamos las siguientes preguntas:

Problema general

¿De qué manera la aplicación de un programa de oratoria académica influirá en la capacidad de expresión oral de los estudiantes del tercer año de secundaria de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides, 2013-2014?

Problemas específicos:

- a. ¿Qué nivel de expresión oral tienen los estudiantes del tercer año de secundaria antes de la aplicación del programa de oratoria académica de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides?
- b. ¿Qué nivel de expresión oral tendrán los estudiantes del tercer año de secundaria después de la aplicación del programa de oratoria académica de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides?
- c. ¿En qué medida mejorará la capacidad de expresión oral de los estudiantes del tercer año de secundaria de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides?

1.1.2. Las Hipótesis

General

La aplicación de un programa de oratoria en los estudiantes del tercer año de secundaria mejorará significativamente en su nivel de expresión oral.

Específicas

- a. Los estudiantes del tercer año de secundaria tienen un deficiente nivel de expresión oral antes de la aplicación del programa de oratoria.

- b. Los estudiantes del tercer año de secundaria mejorarán significativamente su nivel de expresión oral después de la aplicación del programa de oratoria.

1.1.3. Las Variables

Variable Independiente:

Programa de oratoria académica

Variable Dependiente:

Calidad de expresión oral.

INDICADORES E ÍNDICES

| VARIABLES | INDICADORES | INDICES |
|---|---|--|
| Variable independiente(X) Programas de oratoria académica | Objetivos Justificación Contenidos Metodología Evaluación | Pertinente No pertinente |
| Variable dependiente (Y) Calidad de expresión oral | Y.1. Formas de presentación del discurso | Y.1.1. Leído Y.1.2. De memoria Y.1.3. Con ayuda memoria Y.1.4. Sin nada escrito |
| | Y.2. El estilo | Y.2.1. Estilo claro Y.2.2. Estilo fuerte Y.2.3. Estilo variado Y.2.4. Estilo ritmado Y.2.5. Estilo directo |
| | Y.3. Los ingredientes del estilo | Y.3.1. Sentimientos y emociones. Y.3.2. El humor Y.3.3. La ironía Y.3.4. La exageración deliberada. |
| | Y.4. La elocución | Y.4.1. La voz Y.4.2. La intensidad |
| | Y.5. La dicción | Y.5.1. La articulación Y.5.2. Vocalización |
| | Y.6. Los gestos | Y.6.1. Rostro y gestos faciales Y.6.2. Ademanes Y.6.3. Postura Y.6.4. Vestimenta |

1.2. Los objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general

Determinar la efectividad de un programa de oratoria académica en la mejora de la expresión oral en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, Iquitos, 2013-2014.

1.2.2. Objetivos específicos:

- a. Evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, antes de la aplicación del programa de oratoria académica.

- b. Evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, después de la aplicación del programa de oratoria académica.

- c. Determinar en qué medida mejorará la expresión oral de los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, luego de aplicar el programa de oratoria académica.

1.3. Justificación de la investigación

El presente trabajo de investigación tiene una importancia metodológica, ya que se va a investigar la efectividad del programa de oratoria académica que se va a aplicar en los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria Mariscal Oscar R. Benavides. De ser exitosa los resultados lo difundiremos, primero en la misma Institución Educativa para luego extenderlo a otros colegios del nivel secundario.

También el estudio tiene una importancia práctica porque vamos a probar su eficacia aplicando talleres de oratoria en donde los alumnos interactuarán diseñando y aplicando mensajes académicos para que aprendan a exponer ante diferentes públicos.

Además hay una justificación social, puesto que, los participantes en el programa harán efecto multiplicador difundiendo ante los demás lo que aprendieron en los talleres, beneficiándose ellos mismos y también a sus compañeros y los miembros de su entorno social.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

- ❖ En el Instituto Superior Pedagógico Público “Loreto” se sustentó una tesis titulada “Programa de estrategias de aprendizajes para mejorar la expresión oral de los alumnos del 1° grado sección “C” de la IEPSM. Teniente Manuel Clavero Muga”. Punchedana, por los alumnos: MORA GALAN, Héctor Miguel y VÁSQUEZ ALVEAR, Armindo. Teniendo como asesora a la Lic. Deylit Seregui Ortiz. Se hizo con la finalidad de optar el título profesional de profesor de Educación secundaria en la especialidad de comunicación Iquitos - 2006. Llegando a las siguientes conclusiones:

A NIVEL DE OBJETIVOS

- Se considera que los estudiantes del 1° Grado de Secundaria de la Institución Educativa “Teniente Manuel Clavero Muga” han incrementado la capacidad de expresión oral en base a los indicadores de vocalización, entonación, claridad y espontaneidad de ideas, modulación de la voz, fluidez en la expresión, desplazamiento adecuado y la utilización de movimientos gestuales.
- Se concluye que la planificación es un aspecto importante en el logro de los objetivos propuestos; por eso el grupo planificó con anticipación las actividades para la aplicación de las estrategias, evidenciándose logros positivos en la ejecución que se muestra en los cuadros y sus respectivos incrementos.
- Terminada la aplicación del programa de estrategias concluyendo que los alumnos del 1° Grado sección “C” de secundaria de la IEPSM. “Teniente Manuel Clavero Muga” mejoraron considerablemente la habilidad para expresar oralmente, debido a la utilización de estrategias motivadoras que fueron correctamente desarrollados por el grupo investigado.
- Otro logro importante es el desarrollo de la habilidad para expresarse oralmente en los alumnos de la muestra; con ayuda de actividades como:

pronunciación de trabalenguas, recitación de poesías, escenificación de dramas y discursos que coadyuvaron a incrementar este desarrollo.

- Finalmente es necesario mencionar que la evaluación es un aspecto importante en todo proyecto, pues permite verificar los logros obtenidos por eso durante el proceso de experimentación se evaluó constantemente con la ayuda de instrumentos (prueba de entrada, ficha de observación y prueba de salida), que midieron el antes, el durante y el después, haciendo más objetivo los resultados.

A NIVEL DE HIPÓTESIS

Los jóvenes estudiantes de la Institución Educativa “Teniente Manuel Clavero Muga” del distrito de Punchana incrementaron la capacidad de expresión oral, a partir del programa de estrategias, debido a una adecuada ejercitación de los mismos, repercutiendo positiva y satisfactoriamente en la oralidad de los estudiantes.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Conceptos de oratoria

MALDONADO ORIHUELA Y JIMÉNEZ VÁSQUEZ (2009: 20-21 pp) Definen oratoria como “una disciplina encargada de formarnos integralmente: física, psicológica y cognitivamente como personas, ayudándonos a comunicarnos con facilidad en cualquier circunstancia que la vida nos plantea”.

Los autores comentan que antiguamente el orador expresaba sus mensajes muy confiado en sus recursos lingüísticos amparado en la geometría del lenguaje, hacían uso y abuso de la retórica, por supuesto ello causaba gran impacto en los intelectuales de la época por su elocuencia.

Hoy cambia este concepto por una sencilla razón, no tenemos hábito a la lectura como antaño, las distracciones como: la televisión, el cine, la internet y el descompromiso nos alejan del éxito personal, ello ha determinado que la oratoria debe dar un viraje, actualmente podemos observarlo en las conferencias o clases universitarias donde el lenguaje es más simple y sencillo, las definiciones memorísticas quedan en el pasado, hoy en día las “conceptualizaciones” son más objetivas y prácticas. Hoy aparecen oradores más motivadores que utilizan “jergas” juveniles llegando con más contundencias a nuestros oídos y hasta “disfrutamos” escucharlos.

Nuestra oratoria moderna pretende ser más efectiva, ayudándonos a comunicar, con facilidad, cualquier mensaje. Recoge modelos y técnicas tradicionales como: expresión vocal e impostación de la voz, los discursos públicos y los candentes debates que impactaban en cualquier escenario. Como resultado de nuestras investigaciones creemos conveniente para el logro del objetivo final, agregarle temas como: imagen personal, lenguaje no verbal, medios y materiales didácticos, técnicas expositivas motivadoras y dinámicas, entre otras, para lograr captar la atención de nuestro público.

Para que nuestra comunicación sea asertiva es preciso apreciar nuestro entorno, iniciándola con: nuestra familia, en el trabajo, los estudios y la comunidad.

ALTAMIRANO JULCA (2001: 15 y sgtes. pp), comenta que; iniciarse en el arte de la oratoria, es la aventura más singular y emocionante, porque de ello deviene una nueva forma de ser en la vida. Se adquiere autonomía, fe y seguridad en sí mismo. No hay mayor sensación de satisfacción personal y de exitosa realización que influir

en las personas. Esta actitud dimensionada sólo puede lograrse con el estudio y práctica rigurosa de la oratoria artística.

La manera de hablar implica y señala cómo es usted. La forma que tiene de expresarse; indicará su nivel cultural y desarrollo personal. Puede usted pensar con facilidad, pero no siempre podrá elaborar las ideas con palabras certeras y adecuadas para decirlo.

El autor citado recomienda que cualquiera que se inicie en el arte de la oratoria, advierta que las ideas son sencillas. Requiere de una metodología adecuada. No es el hecho de hablar por hablar o porque simplemente las ideas deben traducirse en palabras. Exprese usted ideas y pensamientos. Haga docencia de la palabra. Y de la palabra, una magia que subyugue.

Personas de gran intelecto, escritores, poetas, científicos, políticos y artistas que han ejercido su oficio y que gozan de una fama por sus obras, resultan un fracaso cuando tienen que pronunciar una conferencia; lo mucho que ellos conocen no lo pueden expresar sin cometer tropiezos en la dicción, articulación, volumen de voz, así como en las formas didácticas de la expresión.

Tener conocimiento acerca de un tema no basta, saber comunicarlo es más importante.

Célebres oradores opinan, que lo que se conoce puede considerarse un logro del 20%. Un 80% es producto de la capacidad de transmitir las ideas.

ALTAMIRANO comenta que muchas personas creen, que con sumar palabras a su vocabulario sería suficiente para hacerse elocuentes e impactar en las personas. No es así. El orador debe tener una ardua preparación, disciplinar su verbo y sus expresiones; comprender lo que dice y tender un puente de emociones hacia el auditorio. De lo contrario, sólo emitirá palabras frías, sin sentido. Decir algo es dejar que emerjan con vigor y fortaleza el pensamiento y la inspiración.

La oratoria implica el arte de persuadir por medio de la palabra.

Configurar un arte de calidad necesita de técnicas y procedimientos, destrezas y habilidades, las que se irán cimentando a través del ejercicio y preparación.

Ponga todos los recursos de la oratoria en el momento de hablar y el éxito se reflejará en la vida personal, social y profesional.

Forjarse como un buen orador, implica ejercitarse en todas las potencialidades con el deseo inquebrantable de buscar el éxito en la vida. Se puede dominar el arte de la oratoria y desarrollar una metodología y una técnica, es decir, el QUÉ y el CÓMO:

Qué es lo que tengo que decir y qué hacer.

Cómo debo hacer para crear un producto artístico.

ALTAMIRANO JULCA cita a Oliver, 1990; quien menciona, que en el arte de la oratoria, confluyen cuatro elementos: el orador, el mensaje, la audiencia y la ocasión. Estos elementos coordinados conforman la unidad armónica y coherente en la oratoria artística, en consecuencia de un resultado final. Tener una audiencia fascinada y encantada de escuchar el mensaje que usted como orador expresa. No es sencillo

lograr una oratoria brillante si antes no se han desarrollado habilidades con persistencia y esfuerzo intenso.

2.2.2. Clases de oratoria

La oratoria, como todo arte, tiene sus formas y usos según las ocasiones y circunstancias; también los auditorios que lo conforman, la naturaleza de la comunicación y los objetivos que persigue.

Mencionaremos los géneros y formas de mayor uso en la oratoria.

2.2.2.1. Oratoria académica

Esta forma de la oratoria, abarca y desarrolla temas de carácter científico; exige en el orador el uso de un lenguaje culto y académico. Se caracteriza por la narración y precisión de las ideas, la elegancia y la armonía.

En esta forma se puede distinguir dos estilos. Uno literario, que expresa una comunicación estética e imaginable. Es agradable, infunde belleza y sabor a poesía, en ella se emplea frases bien medidas y calculadas para deleitar al auditorio. Y otra, el estilo científico, que da paso a lo diseñado y específico, escueto, conceptual y lógico, con marcada tendencia didáctica. El discurso se dirige a la razón, conduce al oyente hacia un objetivo, el de instruirlo, con el manejo de la forma lógica, ordenada y rigurosa.

2.2.2.2. Oratoria social

Es más generalizada porque se ubica en la convivencia social, donde están implicadas las relaciones sociales, públicas en diversas circunstancias como los reconocimientos, solemnidades, brindis y de más acontecimientos.

En la mayoría de casos, la persona que debe hablar asiste preparada para tal o cual ocasión. Muchas veces una persona es anunciada por sorpresa, sino está preparada no tiene otra alternativa que asumir el reto, disponiendo de escasos minutos para esbozar el discurso.

En este caso debe, primero averiguar de qué se trata y a quiénes va a dirigirse, cuál es el objetivo, los fines de tal acontecimiento. De esta manera podrá forjar una concepción general o idea central a partir de la cual desarrollará el argumento del discurso hacia los fines que se propone.

Segundo, el lenguaje a emplear debe estar acorde con el carácter de la reunión, utilizando en lo posible un estilo romántico, sencillo, ameno y lacónico. No olvidemos el empleo de ademanes y gesto que va a contribuir al logro de nuestros objetivos fundamentales.

2.2.2.3. Oratoria política

Tiene que ver con asuntos relacionados con el Estado, la sociedad y el bien público. Este género de oratoria exige un clima de libertad y responsabilidad de quien la ejerce. Su campo de acción es muy amplio: en el parlamento, debates públicos y congregaciones grandes. Requiere el dominio de conocimientos diversos y de determinadas facultades en el orador, como:

- a) Expresa audacia, altruismo y lealtad por los intereses de la nación, desbordar un eximio interés por la grandes causas.
- b) Capacidad de improvisación y no de recursos de persuasión.
- c) Gran agilidad mental y sensibilidad para captar las reacciones del público.

- d) Asumir las réplicas con serenidad, adecuando las respuestas oportunas, con el mayor respeto y consideración por el auditorio.
- e) Expresión clara, sencilla y contundente

2.2.2.4. Oratoria forense

Su empleo tiene un fin jurídico, se ubica en los tribunales. Tiene un campo específico, persigue un fin práctico y concreto; por consiguiente, busca convencer mediante la exposición de pruebas.

Este género exige versación jurídica, filosófica, social y legal; claridad, orden y corrección en la elocuencia, y un respeto a la dignidad de la persona en la cuestiones de hecho y de derecho.

2.2.3. La oratoria como forma particular del fenómeno de la comunicación

ANDER EGG Y AGUILAR IDÁÑEZ (2010: 21-23pp) definen al fenómeno de la comunicación como la transmisión de un mensaje a través de la utilización de un código, la oratoria puede considerarse como una forma particular de la comunicación. En efecto, todo discurso o conferencia es un acto de comunicación en el que el orador o conferenciante establece una relación con los oyentes (auditorio o público) a través de las palabras.

Aplicando el diagrama de comunicación al discurso o conferencia, tenemos los siguientes elementos básicos:

- ✓ Emisor.....el orador o conferenciante (el que habla, el que transmite el mensaje)

- ✓ Mensaje.....el tema de la conferencia (aquello de que se habla, contenido que se transmite).
- ✓ Código.....modo de componer y presentar el mensaje (formas de hablar, signos y señales que se usan para transmitir el mensaje: voz/palabra, gestos, ayudas visuales, etc.).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que, en la comunicación pública u oratoria, el peso de la comunicación descansa en el orador. De ahí la importancia de su preparación y de su capacidad de transmitir.

De todo esto se desprende que, en el análisis de la conferencia o discurso como la forma de comunicación, y en el entrenamiento para capacitarse en el arte de hablar en público, debemos considerar como un todo:

- ✓ Quién lo dice orador o conferenciante
- ✓ Qué dice..... tema
- ✓ Cómo lo dice..... presentación
- ✓ A quién lo dice..... público o auditorio

A partir de este esquema básico, vamos a examinar cada uno de estos aspectos con un interés práctico. No nos preocupa el análisis teórico sino el operativo, con el fin de aplicarlo al mejoramiento de nuestra capacidad de hablar en público. Éste es el tema y el objetivo del curso. Lo repetimos una vez más: lo que aquí proponemos no son recetas para hablar en público, sino para ser mejor de lo que somos en nuestra existencia personal, en cuanto a la capacidad de expresarnos y comunicarnos, y para saber hacerlo con todas nuestras peculiaridades.

Nosotros queremos ir mucho más allá de las técnicas, en este curso sobre expresión- comunicación del individuo con los grandes grupos. La idea central o supuesto básico en que nos apoyamos es desarrollar la capacidad de comunicación como una de las expresiones particulares

del desarrollo de la personalidad. Si mejoro mi capacidad de comunicación, agrego algo al “más-ser”, a mi crecimiento como persona.

Sin embargo volvemos a reiterarlo, no es posible desarrollar o mejorar este aspecto de la propia personalidad (la capacidad de comunicarse en público) sin esfuerzo, sin someterse voluntariamente a la prueba de expresarse en presencia de los demás; y que sean éstos, con su elogio y su respuesta crítica, los que nos ayuden a tener conciencia de las propias posibilidades y de los aspectos que hay que mejorar. El orador se hace, pero se hace orador realizándose en su capacidad de comunicarse como ser humano.

2.2.4. Elementos constitutivos de la oratoria

Son tan imprescindibles estos tres sujetos de la elocuencia, que si faltara uno de ellos, la oratoria no sería posible. Pues, la elocuencia no es más que la relación necesaria entre quien habla y quien escucha.

Muchos pueden hablar en público, pero muy pocos son elocuentes.

Elocuencia significa autoridad

2.2.4.1. El orador

En la Grecia antigua y más específicamente en la escuela de Gorgias, se cree que nació la oratoria, siglo V a.C. Allí se preparaban los ciudadanos en el arte de la retórica, para luego acudir a los tribunales de justicia a discutir los casos y formular las leyes. Fue el lugar donde se escucharon los elocuentes y estremecedores discursos de Demóstenes, el más grande de los oradores en la historia de la humanidad.

Demóstenes es un ejemplo de voluntad. Tuvo que combatir con diversas limitaciones personales como la tartamudez, su falta de memoria y la incapacidad de hablar en público.

Más adelante con Cicerón, uno de los maestros eminentes de su tiempo, la elocuencia alcanza un grado sumo de perfección en mérito a su estilo elegante y de gran belleza literaria. En la Roma antigua, los maestros eran venerados por el arte de la elocuencia y el dominio del conocimiento.

En el umbral del siglo XXI, del mundo de las comunicaciones y de la cultura global, se hace imprescindible la fuerza de la personalidad, el dominio del arte de la oratoria; no para enseñar, como los clásicos maestros, sino para conducir, alternar, promover, liderar grupos, instituciones y empresas en la consecución de sus metas y objetivos. El liderazgo implica emanar capacidades y diversas habilidades, una gran personalidad, carácter y otras facultades que le permitan comunicarse con los demás, integrar y conducir grupos de trabajo, ser persuasivos e influir en los demás.

ALTAMIRANO JULCA, cita a I Méndez, escritor mexicano, 2001; quien dice que el arte de la oratoria no solo ejercita la elocuencia; hace que el orador desarrolle cualidades y enriquezca su personalidad. La práctica de la oratoria contribuye a moldear el carácter y desarrollar un estilo y una forma de ser.

2.2.4.2. Fines del orador

MALDONADO y JIMÉNEZ (2009: 115 pp); dicen que los principales fines que un orador debe alcanzar son:

- ✓ **Informar.** Es describir, explicar y exponer las ideas a un nivel más elevado. Es definir, esclareciendo por medio de referencias, comparaciones, analogías, diferencias y ejemplos.
- ✓ **Convencer.** Es influir sobre los oyentes para modificar o transformar sus opiniones o ideas apoyando las planteadas.
- ✓ **Persuadir.** Con la convicción se asienta el orador en el plano de las ideas. Después de haber oído a un orador convincente, los oyentes pueden pensar o decir: “Tiene razón, sin duda de ninguna clase, todos estamos con él”, y permanecer en ese convencimiento sin intentar nada para modificar esa realidad.

Cuando se quiere que nuestros oyentes pasen a la acción es forzoso persuadirlos, es decir, influir poderosamente sobre sus actitudes y pensamientos. Para ello, se debe movilizar sus emociones poniéndolas en la máxima tensión, excitar sus deseos y mostrarles cómo los puedes satisfacer.

2.2.4.3. Requisitos de un buen orador

Dejamos en claro que las facultades se desarrollan si realmente deseamos hacerlo. En la oratoria, como en la ejecución de cualquier otro arte de calidad, se requiere de un arduo ejercicio y práctica constante, aplicación de regla, formas y características que conforman toda disciplina artística.

El buen orador no descuida jamás su preparación y el perfeccionamiento de sus cualidades, tiene conciencia del desempeño y prestigio que derivan de su actividad profesional y social.

✓ **Cuatro recomendaciones básicas:**

El orador debe educar la palabra, para que sea correctamente empleada, articulándola y pronunciándola bien con la entonación adecuada y pausas controladas; debe procurar una buena dicción y potenciar la voz, disciplinar un ritmo balanceado y una celeridad adecuada.

MALDONADO Y JIMENEZ (2009: 116 y sgte. pp) sostienen que un buen orador debe tener otros recursos técnicos – lingüísticos para lograr una impecable dicción y elocuencia.

✓ **La gramática.**

El orador debe hablar y escribir bien. Debe hablar con arte, así como reconocer los principios de la lengua. Su deber será aplicar correctamente el verbo, que denotará acción, estado o asistencia del significativo, es decir lo dinámico del lenguaje.

✓ **El vocabulario.**

Es el conjunto de palabras, muchas de ellas desconocidas y otras que no sabe su significado. Con el uso de diccionario se encuentra su transparencia y la verdad a su origen.

El uso de un buen vocabulario o léxico es de trascendencia para el buen decir. El conocer o utilizar gran variedad de palabras ayuda a expresar mejor, como también da mayor argumento. En cambio lo contrario del mismo, torna la conversación monótona y aburrida.

✓ **Conocer fraseología.**

No basta poseer nutrido vocabulario, sino es necesario que las frases se agrupen en forma convincente.

Es aconsejable usar frases simples y no rebuscadas, tampoco raras ni estrambóticas, evitar el lenguaje especial de ciertas profesiones, si el público tiene diferente profesión u ocupación.

Un orador inteligente demostrará valor moral e intelectual, que ha de estar acompañado de la sencillez y claridad de sus palabras.

✓ **Tener facundia.**

La facundia es el arte de expresarse con facilidad, con soltura, es el don natural de muchas personas, pero que se logra, en caso contrario, mediante el aprendizaje y el constante estudio.

✓ **En enriquecer el lenguaje.**

Se debe utilizar este arte adecuadamente según las circunstancias y de acuerdo al auditorio. Las palabras no son buenas o malas, ni feas ni bonitas, es el sentido o el significado de las mismas lo que les da la calidad correspondiente.

1. El orador debe hablar de acuerdo al lugar. Muchos tendrán sus modismos o jergas regionales o también llamados peruanismos, no degradará pronunciar los mismos para un mejor entendimiento e identificación con el tema. Es preciso diferenciar que lo mencionado no significa utilizar palabras vulgares o groseras.

▪ **Erudición.**

Es el sagrado de conocimiento de una persona en diversas materias del saber y la actividad humana. Es obvio que quien

conozca más de ciencia, arte, filosofía, historia u otros temas, será más culto.

✓ **Estilo.**

Es la manera peculiar y privativa de hablar. También es el sello singular y la diferencia entre uno y el otro orador.

2. Se le conocerá al expositor como tal, debido a sus especiales características en su hablar, de la manera de presentarse ante un público, de sus gestos y movimientos.
3. Los ademanes y los gestos deben tener concordancia con lo que se está expresando. Un gesto o un ademán fuera de lugar puede estropear el discurso. Es preferible dejar fluir los gestos y los movimientos del cuerpo de la manera cómo el orador se siente en el momento de su elocución.

MALDONADO Y JIMÉNEZ (2009: 65 y sgte. pp) sostienen que, un buen orador también comunica con el rostro y el cuerpo. Para ello resalta dos puntos muy importantes: La expresión y la expresión facial.

Expresión Corporal

✓ **Uso de ademanes**

El expositor no solo se comunica con el habla, sino también con el rostro y el cuerpo. A estos movimientos coordinados que se puede hacer con el cuerpo entero, brazos y las manos se les conoce como ademanes.

- ☞ Se utiliza para transmitir confianza, afecto, ánimo, para aguardar.

- ☞ Debe reflejar vigor, decisión, energía.
- ☞ Deben corresponder con el texto que se pronuncia.
- ☞ Los ademanes cobran fuerza con la palabra.
- ☞ Deben dirigirse directamente con el que escucha.
- ☞ Para conversar con una persona utilizar movimientos con la mano, y si se tratara de un auditorio los gestos y ademanes deben ser más pronunciados.

✓ **Las manos**

Una correcta posición de las manos sirve de apoyo a una buena comunicación. A continuación tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

- a. No deben quedar colgados, inertes o infundadas en los bolsillos.
- b. El movimiento del cuerpo y de las manos deben ir al compás con las palabras, con movimientos rectores o circulares.
- c. La posición de las manos como apoyo al hablar, pueden colocarse de dos formas, pero siempre a la altura del ombligo:
 - Manos cruzadas.
 - Yemas de los dedos juntos.
- d. Los movimientos de las manos pueden ser: hacia adelante y alternándolas, hacia los lados con ambas manos o movimientos circulares.

✓ **Ademanes del expositor**

Son movimientos coordinados de manos y brazos, pueden realizarse mientras se camina, sin perder la atención del auditorio y con la mirada dirigida al público.

Algunos movimientos básicos son:

- 👉 **Mano y brazo extendido.** Sirve para señalar o invitar a pasar. Se utiliza también para expresiones como: allá, aquella, esa, adelante o para indicar distancia.
- 👉 **Puño cerrado.** Denota fuerza, poder, logro, victoria, triunfo, éxito, lucha, vencer o para festejar un triunfo.
- 👉 **Puño cerrado mostrando el dedo índice.** Para insistir, acosar, ratificar. Es incómodo para el interlocutor. También se utiliza para expresiones como: hoy, aquí, ahora.
- 👉 **Muestra de palmas.** Denota cordialidad, sinceridad, acogida. Se utiliza para expresiones de bienvenida, invitación, dar, recibir, nosotros, todos, ustedes, expresiones interrogativas: ¿por qué?, ¿para qué?, ¿cuándo?, etc. Además para resaltar un personaje, o simplemente para enfatizar.
- 👉 **Las palmas hacia abajo.** Denota negación o expresión negativas como nunca, jamás, negativo, no, ninguno, nada, fracaso, desengaño, mal, etc.
- 👉 **Manos inclinadas.** Es señal de espera, calma quietud, tranquilidad. Si se extiende un brazo denota rechazo, detenerse, parar, alto.
- 👉 **Mano vertical.** Se utiliza en expresiones como partir, aumentar, disminuir, división, poco a poco, paso a paso, progresivamente, etc.

- ☞ **Dedos pulgares o una mano hacia atrás por encima del hombro.** Denota expresiones en tiempo pasado como ayer, hace tiempo, el año pasado, etc.

- ☞ **Manos hacia adelante.** Indican expresiones en tiempo futuro: mañana, la próxima semana, a fin de mes, el próximo año, etc.

- ☞ **Dedo índice y pulgar junto señalando a la persona y el resto de los dedos extendidos.** Denota afirmación con mucha fuerza, contundencia, deber, obligación, cumplimiento, certeza, aseveración, afirmación, etc.

➤ **EXPRESIÓN FACIAL**

✓ **Los gestos**

El lenguaje no solo se oye, también se ve. El mimo y la pantomima son una muestra de cómo el GESTO puede convertirse en el elemento útil para comunicarse.

Los sentimientos se expresan a través de los gestos y estos pueden transmitir afecto, emociones (alegría, tristeza, enojo, etc.), confianza o simplemente para agradar. Intervienen como elementos básicos: los ojos, el ceño y la boca.

✓ **La boca.**

La boca tiene importancia para modular la voz, conjuntamente con la lengua y los labios. Cuando no se sabe colocar la boca en forma apropiada para hablar (articular los fonemas) dificulta la emisión correcta del sonido.

Se debe evitar torcer la boca mientras se habla (hacer muecas) y morderse los labios o lamerse.

La sonrisa natural cumple un papel importante para transmitir confianza.

El espejo es el mejor amigo para perfeccionar nuestros gestos y ademanes, para dar un mejor énfasis a nuestra comunicación.

✓ **Los ojos**

La mirada es fuente de comunicación y es el reflejo del alma, intervienen como elementos: los ojos, las cejas y el ceño.

Los ojos afirman la personalidad y contribuyen a proyectar la energía mental, para ello debe dirigirse la mirada al interlocutor y estabilizarla sin dureza, ejerciendo el control necesario sin el parpadeo.

La proyección debe completarse de modo que los ojos estén centrados respecto al rostro, vigilando la movilidad de los globos oculares durante el desplazamiento de la cabeza.

La forma de mirar al público puede ser:

- **Panorámica.** Hay que mirar a nuestros participantes y en general a todo el auditorio. Para ello trazaremos una línea imaginaria por encima de la cabeza de la última fila, para demostrar dominio.

- **Selectiva.** Es cuando se mira a una determinada persona o grupos con la intención de captar su atención.

Debemos evitar lo siguiente:

- El parpadeo constante, que denota inseguridad, temor o engaño.
- Huir la mirada de nuestro público, mirar hacia el infinito.
- Bajar la mirada y la cabeza.
- Mirar nuestras manos o mirar a un punto fijo.
- Que los ojos se muevan a todas las direcciones.
- Mirar a los ojos, sino dirigir la mirada sobre el entrecejo.
- Mirar en forma impertinente o inquisitiva, por el contrario debe ser comunicativa.

✓ **Cultura de la mirada**

Nos ayuda a lograr un brillo natural en los ojos, y a controlar el parpadeo cuando nos miran fijamente a los ojos, para ello es necesario ejercitarlo de la siguiente manera:

- **Evitar parpadear.** Primero 15 segundos, luego 30 segundos, después 45 segundos y así sucesivamente hasta llegar a los 3 minutos sin parpadear, practicando dos veces al día por espacio de dos meses.
- **Trabajar en pareja.** Mirando a los ojos de la otra persona, sin parpadear. Mirar cada 3 ó 4 segundos a cada ojo, cambiando el enfoque visual constantemente.

- **El porte y la elegancia son decisivos.** El cuidado personal refleja la manera de ser. La impresión acontece a primera vista y es un buen inicio de una gran actuación.

¿Cómo debe vestir el orador?

Es un tema nuevo en la oratoria, pero de tanta importancia como los demás. Los cuidados que se tengan al vestirse son necesarios, pero las preocupaciones son urgentes.

Si la presentación ante el público es formal debe utilizar ropa formal: si es un caballero o dama lo usual es terno de color oscuros (azul marino, negro o gris oscuro), a diferencia de los colores claros y suaves que indican cordialidad y amistad.

Tener cuidado con la camisa o blusa tanto en el planchado como en la costuras, además, deben combinarse el tono de los zapatos con el color del terno, los calcetines deben ser tono o color de los zapatos o los pantalones, que no desentonen.

Cuando se trata de reuniones informales le sugerimos usar ropa de vestir y no demasiado sport.

Los caballeros deben llevar dos pañuelos: uno para uso personal y el otro para brindarlo, galantemente a quien lo necesite.

Las damas deben llevar en la cartera un par de medias o pantimedias para cambio, si las principales se estropean.

¿Cómo debe maquillarse el orador?

El cuidado facial en el orador debe ser adecuado. En caso de los caballeros deben estar correctamente afeitados o con la barba (si la tienen) bien cuidada. El cabello bien peinado y arreglado. Toda persona que es entrevistada en un canal de televisión es maquillada.

A la dama se les recomienda lo mínimo de maquillaje, cuanto más natural más apreciable. Su abuso generará problemas al momento de utilizar el pañuelo, en caso de transpirar demasiado.

El cabello muy ordenado, y si es lacio continuamente se le agrupa sobre el rostro, es recomendable atavíos o pequeños sujetadores en el caso de las damas y el gel en el caso de los caballeros. La expresión facial expresará el buen estado anímico que el exponente presentará en su elocución.

La preparación intelectual y dominio del tema son bases primordiales para la representación. Las ideas deben estar bien estructuradas y coordinadas dentro de la lógica secuencial de los acontecimientos.

Otro aspecto que influye en el buen desempeño del orador, comprende las **cualidades personales** que deben cultivarse en el proceso de la preparación.

Las cualidades a las que hacemos referencia son las siguientes:

a) Intelecto e imaginación:

Tener la capacidad e ingenio para ahondar en aspectos trascendentales y poder ilustrar con erudición los asuntos más relevantes del tema. Imaginación para argumentar y sensibilizar las ideas; hacerlas más exquisitas en toda su expresión.

b) Audacia y seguridad:

Capacidad de resolución oportuna ante los incidentes que se produzcan por efecto de la actuación del orador, así como la interrupción de alguna persona del auditorio en oposición al discurso del orador, y otros aspectos no previstos. No hay que dejar que situaciones como estas turben el normal desarrollo de los acontecimientos. El orador debe poseer la fuerza y seguridad que ha de emanar de su propia capacidad para salir airoso de cualquier situación inoportuna.

c) Cualidades físicas:

No sólo son imprescindibles la elocuencia y la persuasión; la presencia personal es muy importante para influir en las personas, sería desagradable ver en el estrado a un orador desaliñado. Pero lo más importante es que el orador esté dotado de una voz sonora y un timbre armónico, una voz que subyugue y atraiga al público.

d) Expresividad y caracterización:

En el discurso es importante determinar cómo se escucha y qué es lo que hace el orador para atraer al público. La fuerza expresiva que utiliza el orador debe estar dirigida con intención de conmover al auditorio. La caracterización y la vivencia con las que infunde el mensaje deben inducir a que

el público siga el argumento del discurso con interés. El orador es un actor en escena, su arte debe sobrecoger y hacer vivir intensamente a la audiencia.

e) Cualidades de la voz

FIGUEROA ESTREMADOYRO (1996:15-16 pp) sostiene que las cualidades principales de la voz son:

- 1. La intensidad** o radio que puede cubrir para la misma sea escuchada por personas que están colocadas a diversas distancias del que habla.
- 2. Las articulaciones**, son los movimientos de la boca que modifican la voz. Las articulaciones producen las letras, las sílabas y las palabras. Ya vimos anteriormente cómo se producen las vocales y las constantes por medio de las articulaciones de los distintos elementos de la boca, garganta, lengua, dientes, labios, paladar, etc.
- 3. Duración de la voz**, es el tiempo que se emplea en emitir los sonidos. Las sílabas pueden ser largas o breves, el detalle está en la ración o prolongación de sonido de la voz que permite una buena entonación.
- 4. El tono**, que es la mayor o menor agudeza de la voz (de aquí que se diga voz de tenor, de contralto, etc.)
- 5. La extensión**, consiste en la capacidad de poder cambiar de altura en determinado momento.

6. El timbre, es el resultado de la formación anatómica de cada persona e imprime el sello característico de su voz, tornándola inconfundible.

Proyectando una buena imagen

✓ Conocerse a sí mismo

No puede empezar a cambiar de imagen sin antes saber quién es y cuál es su imagen personal. Es muy raro y casi imposible que una persona se siente de inmediato y se ponga a escribir en un papel una descripción detallada de sí mismo.

Debe estar preparado anímica y mentalmente para autocalificarse en forma honesta. Puede pensar que se conoce a sí mismo muy bien, pero siempre existirá una gran diferencia con relación a cómo lo ven los demás en realidad.

Es muy importante averiguar lo que la gente piensa de uno. No puede decidir qué imagen quiere proyectar a las demás personas o cómo quiere cambiar su imagen actual, hasta que no tenga claro cómo lo ven los demás.

La única manera de saber cómo nos ven las demás personas, es preguntándoles. Busque a sus mejores amigos, clientes e incluso colegas y pídale la confidencialidad. Pregunte a esta gente acerca de sus comentarios honestos. También pregunte a parientes y amigos, porque ellos lo ven fuera del ambiente laboral y así podrá redondear su imagen.

Antes de pensar en cambiar nuestra imagen debemos entender qué es.

La imagen es la percepción que la gente tiene de usted. Eso incluye el aspecto que tiene, cómo habla, viste y actúa.

También sus habilidades, fortalezas, sus actitudes y sus amigos.

Al igual que su personalidad, su imagen podría tener muchas facetas. Hay imagen suya cuando está relajado en su casa, con sus amigos, con su suegra, en el trabajo, en la universidad y con sus enemigos si es que los tiene.

Aunque todas ellas pudieran parecer distintas, están basadas en su realidad. Son diferentes puntos de vista de una personalidad. De esta manera representar una imagen no es ser falso y menos deshonesto, tampoco se trata de crear una apariencia, es presentar una faceta de nosotros mismo al mundo.

En los países desarrollados cada vez más se trabaja con la imagen. No solo políticos y estrellas del espectáculo utilizan los servicios de asesoría de imagen, también las organizaciones sin fines de lucro, los entes estatales, los vendedores y la gente de negocios son algunos de los clientes con que cuentan las consultoras en Imagen.

Por otra parte, los consultores más exitosos consideran que los cambios en la apariencia (como vestimenta, colores, modales, comportamiento y habilidades de comunicación) tienen poco valor si no van acompañados de cambios en el interior de la persona.

✓ **Imagen personal**

La autoestima nos conecta con nosotros mismos, la imagen o autoimagen nos relaciona con los demás, con nuestro medio ambiente, con nuestro entorno.

Autoestima es la expresión de nuestro SER (persona), autoimagen es la expresión de nuestro HACER (personalidad - conducta).

¿Qué imagen debe transmitirse a los demás? Tener en cuenta que nuestro rostro revela, en cierta forma, cómo nos sentimos interiormente.

Los autores, en mención indican algunos puntos a fin de fijar una imagen adecuada:

- * **El estilo.** La forma de caminar, vestir, mirar y hablar es muy particular en cada una de las personas, por eso tener cuidado en la imagen que se proyecta.
- * **La cortesía.** Es la forma de conducirse ante los demás y mantener buenas relaciones interpersonales. La cortesía básicamente, hace diferente al ser humano.
- * **La discreción.** Hace a las personas confiables y leales. Solo las personas discretas, los buenos confidentes y aquellos que se identifican con los demás “visten camiseta”, se convierten en personal de confianza.
- * **La sonrisa.** Hace agradables a las personas. Debe utilizarse cuando se quiere ganar la confianza de alguien que consideremos apropiado.
Esta debe ser renovada, según las necesidades de comunicación.
- * **La vocación de servicio.** Nos hace auténticamente solidarios, como una filosofía de vida. Esta puede darse de dos maneras:

Serviciales. Es aquel que sirve a solicitud o pedido de otros.

Acomedidos. Es aquel que sirve de manera voluntaria sin que nadie se lo solicite.

- * **Los valores.** Nos hacen personas con sólidos principios, con ética y empatía en el manejo y servicio de nuestras actividades.

- **Cómo tratar las emociones**

ALTAMIRANO (2001:24-25 PP.) menciona que el estudiante de oratoria debe tener mucha fe en sí mismo. La fe incrementa el poder. El miedo aprisiona.

Célebres oradores han sufrido terribles emociones de las cuales eran víctimas antes de hablar y enfrentarse a una concurrencia. Cicerón dijo en una oportunidad: “Al empezar el discurso, palidezco y empiezo a temblar”

Ningún orador fue elocuente desde el principio. Los que se inician en el arte de la oratoria, sufren lo que los grandes oradores sufrieron, con la salvedad que los célebres oradores persistieron en luchar contra sus limitaciones, lo que no ocurre por lo general con los principiantes.

En el periodo de aprendizaje, una vez que el estudiante de oratoria, ha adquirido los conocimientos básicos, no debe pensar en lo que le parece difícil, sino en lo fácil que será hablar con elocuencia. El valor se adquiere en el proceso de lucha permanente.

No ceda a las impresiones desanimadoras: la ansiedad, la duda y el temor son productos de la fatiga. Ejercítese en desarraigar todo lo negativo que se apodera de usted.

El estado mental se nutre de la vida externa, haga que su vida se enriquezca con aspiraciones, sueños y proyectos.

✓ **El miedo**

El miedo es una sensación que consume y aprisiona. Conviene no ignorar, más bien admítala. Relájese y haga una aspiración profunda, persista con tenacidad hasta lograr su propósito; contrarreste cualquier impulso negativo.

Prepárese sólidamente sobre el tema que va a tratar y abrigue la seguridad de que ninguno de los presentes conoce el tema tan bien como usted. Seguridad, es lo que el orador debe transmitir cuando está frente de su público. Ella confirmará su capacidad y talento, sea pronunciando un discurso o una conferencia.

✓ **Valor y confianza**

El ejercicio, el adiestramiento, el propósito de triunfar harán desaparecer el temor que sienta por el público. Hay que infundirse de valor y confianza en sí mismo. Los grandes oradores, se vieron invadidos por el miedo hasta empalidecer.

Algunos oradores famosos sostienen que la tensión nerviosa es una necesidad. Los estudios fisiológicos lo confirman. Gracias a ella se produce la secreción de adrenalina, una sustancia que tonifica las funciones del cuerpo y la mente. Los estados de ansiedad y nerviosismo se deben asumir con tranquilidad y comprensión, familiarizarse con ellos a punto de convertirlos en sus aliados.

- **Expresar y hablar con soltura**

¿Somos capaces de transmitir todo lo que sentimos?

Cuando la persona no tiene práctica de hablar ante un auditorio, rápidamente se hace evidente; se muestra inseguro, inquieto, tiene prisa por terminar la exposición. Ello es muy usual al frente de un público que fija sus miradas en el protagonista hace desvanecer a la persona, si no tiene la capacidad de mantenerse firme y seguro. La sensación de miedo está asociada a la incapacidad. El temor hace revelar incapacidad, que no siempre es real, pero el temor nubla toda posibilidad si no se controla.

Desarrolle una variada forma de expresión, lo que implicará el empleo de las técnicas orales y de la corrección gramatical. La voz debe estar dotada de una variada gama de tonalidades.

- * **La preparación**

La preparación cuidadosa, amplia y completa es la base de la confianza de quien desea influir en los demás.

La preparación, no es reunir pensamientos y sumar palabras. Preparar un discurso implica apropiarse de muchas ideas, extraer nuestros propios pensamientos y nuestras propias convicciones. ¿Por qué acudir a modelos estereotipados si nuestra vida está llena de sensaciones y experiencias? Nuestra preparación tendrá significación, si lo que pensamos lo decimos, lo reflexionamos. Desbordemos al público con nuestra propia experiencia y sabiduría. Sólo debemos concentrarnos en hacer las cosas, eligiendo lo más adecuado para nuestros fines.

* **La inspiración**

Estudiar, investigar, explorar y adentrarse en el significado de las ideas extrayendo el fruto de las propias concepciones, harán que la persona se inspire. El que no haya trabajado arduamente en desarrollar sus capacidades y potencialidades respecto a un oficio o actividad, podrá crear algo nuevo. La inspiración proviene de un gran esfuerzo creador edificado con pasión, resolución y constancia.

ALTAMIRANO (2001: 31 pp) sitúa un ejemplo de: Citas reunidas por N.D. La Fuerza).

Un joven preguntó a Mozart: ¿cómo se compone una sinfonía?, a lo cual contestó el gran músico: “Usted es todavía un joven. ¿Por qué no empiece con baladas? El aspirante contestó: “Pero usted compuso sinfonía cuando tenía diez años”, y el gran compositor repuso: “Sí, pero no pregunté cómo”

Estimule su mente y espíritu con ideales y esfuerzos. Enriquezca sus conocimientos para que produzcan sus propios destellos; concéntrese y consolide sus pensamientos.

No olvide que la inspiración acude cuando se tiene finalidades concretas.

* **La elocuencia**

En la oratoria se contemplan diversos modos para expresar un mensaje de lo que se quiere decir para la consecución exitosa de la comunicación. El orador debe

estar consciente de lo que quiere lograr en el público. Su meta debe estar dirigida a persuadir a la audiencia.

Seleccione usted los hechos y organícelos a fin que conduzcan hacia acertadas conclusiones. Asuma las convicciones que determinarán aquello que está usted manifestando.

Tenga en cuenta a la audiencia en relación al tema que está exponiendo.

* **La persuasión**

El orador no sólo debe limitarse a exponer sus ideas; la fuerza y el vigor que emplea para decir, CÓMO LO DIGA, cobra una enorme importancia para persuadir a cualquier audiencia. Es con ello donde la actitud del orador cobra relevancia y eficacia. Dice Oliver: “No es lo mismo una idea dicha que la misma idea hecha sentir”.

Las ideas hay que “visualizarlas” y “sensibilizarlas”. Las ideas deben ser carne viva de la palabra.

▪ **Imagen personal**

MALDONADO Y JIMÉNEZ (2009:38-39 y sgte) comentan que la imagen personal desarrolla capacidades en el aspecto formativo a manera de interiorizar valores de orden superior, para lograr una auténtica imagen personal y una comunicación más asertiva.

Consideraciones para una correcta presentación

Las técnicas para presentarse pueden ser variadas, pero estos son los pasos mínimos que debemos tener en cuenta:

* **El desplazamiento**

Es la forma correcta de caminar, desplazándose desde el lugar donde se encuentra hasta el escenario. Este desplazamiento debe ser con pasos firmes, bien marcados y lentos, para proyectar una buena imagen bajo la mirada del público que nos aguarda.

* **La postura**

Frente al público se necesita tener una postura adecuada, es decir, colocar las manos en forma apropiada a la altura del ombligo.

* **La mirada**

Debe estar dirigida siempre al público, debe evitarse agachar la cabeza y la vista. Si no se puede controlar la mirada al público, puede trazarse una línea imaginaria sobre la cabeza de los últimos espectadores, ello denotará dominio (disfrazado), luego con constancia y práctica se logrará verlos.

La mirada debe estar dirigida hacia todo el auditorio, girando la cabeza de un lado a otro lentamente.

* **La voz**

Debes ser constante, alta y firme, no debemos bajar la voz, más bien debemos elevarla. La voz debe proyectarse a todo el auditorio.

* **Dominio escénico**

Son los desplazamientos que se realizan en el escenario y deben hacerse sin mirar al piso. Estos pueden ser:

- Uno o más pasos hacia adelante y hacia atrás.
- Desplazamiento lateral hacia la derecha o izquierda.
- Retroceder para regresar al lugar de inicio, pero jamás dar la espalda al público.

* **Control de los movimientos(autocontrol)**

El expositor es quien debe controlar las manías, ansiedades o los tics que se siente como: el movimiento exagerado del cuerpo, el temblor de las piernas, el coger la ropa, el rostro, el cabello, etc.

2.2.5. El discurso

MALDONADO ORIHUELA y JIMÉNEZ VÁSQUEZ (2009:107 pp) definen al discurso, como una obra de extensión variable, dispuesta anticipadamente y que es pronunciada frente al público con el único objeto de persuadirlo y convencerlo. Es el encuentro con el público, las frases deben tener vigor y ser vibrantes, las cuales deben despertar sentimientos de los más variados como: alegría, pesar o mención.

ALTAMIRANO JULCA (2001: 39 y sgte. pp) explica que, el discurso debe expresarse en forma ordenada y clara. El orador que pronuncia el discurso debe estar dotado de una gran inteligencia, imaginación y sensibilidad; que pueda imprimir en las palabras vida y motivación. Construir un discurso y decirlo implica una tarea artística que necesita ser cautelosamente estudiada y practicada.

Un discurso es un complejo de frases y palabras que van unidas, lógica y ordenadamente encaminadas a buscar un propósito.

Pronunciar un discurso es narrar los hechos, pero no es la simple narración literaria sino vivenciarlos, siendo el orador el mismo protagonista de los hechos.

CARNEGIE, Dale (2005: 55 y ss) sostiene que hay cuatro caminos para organizar el material del discurso de modo que quede asegurada la atención del auditorio:

Primero: limite su tema. Una vez seleccionado el tema de su disertación, lo primero que usted debe hacer es determinar la amplitud de éste y ajustarse estrictamente a los límites marcados. En un discurso de poca duración, menos de cinco minutos, todo lo que usted puede pretender es hablar someramente de uno dos aspectos del tema. En uno más extenso, más de media hora, pocos oradores tienen éxito sin tratar de exponer más de cuatro o cinco ideas principales.

Segundo: desarrolle su poder de reserva. Es mucho más fácil pronunciar un discurso que apenas roza la superficie de los hechos que profundizar en busca de ellos. Pero cuando usted opta por el camino más cómodo, muy poca o ninguna será la impresión que produzca su disertación en el auditorio. Una vez limitados los aspectos de su tema, sobre los cuales hablará, el próximo paso consiste en hacerse preguntas que darán mayor profundidad a sus conocimientos y lo capacitarán para exponer el tema que usted haya escogido. ¿Por qué creo yo en esto? ¿Cuándo he visto un ejemplo de esta opinión mía en la vida real? ¿Qué es, precisamente, lo que estoy tratando de demostrar? ¿Cómo sucedió exactamente?”

Pregunta de esta naturaleza traerán consigo respuestas que le otorgarán capacidad adicional, la capacidad que hace que el público preste atención y se interese. Se dice que Luther Burbank, el mago de

la botánica, obtenía un millón de ejemplares vegetales hasta encontrar uno o dos realmente extraordinarios. Sucede lo mismo con un discurso. Reúna cien pensamientos sobre su tema, luego descarte noventa.

También usted puede adquirir capacidad adicional mediante la selección de su tema realizada tan pronto como sea posible. No la dilate hasta la víspera del día en que tenga que hablar. Si usted decide con anticipación el tema de su discurso gozará de la inestimable ventaja de tener a su inconsciente trabajando para usted. En los raros momentos de la jornada que le deje libres su propio trabajo puede investigar en el tema, afinar las ideas que pretenda transmitir a su auditorio.

Tercero: llene su discurso con ilustraciones y ejemplos. Uno de los capítulos de *El arte de una escritura legible*, de Rudolf Flesch, comienza con esta frase “solamente la lectura de narraciones anecdóticas nos otorga placer”. El poder que posee un relato de tipo anecdótico para atraer la atención no es menos apreciable en un discurso que en los artículos de una revista.

Norman Vincent Peale, cuyos sermones han sido escuchados por millones de personas en radio y televisión, dice que su método favorito de estructurar el material para una charla consiste en elaborarlo sobre la base de ilustraciones y ejemplos. Manifestó una vez a un cronista de la *Publicación trimestral de oratoria* que “un ejemplo convincente es el método más refinado que conozco para hacer que una idea sea clara, interesante y persuasiva. Por lo general, utilizo varios ejemplos para apoyar los puntos más importantes”.

Cuarto: use términos familiares y concisos que creen imágenes.

En el proceso de atraer y mantener la atención, que constituye la primera finalidad de todo orador, existe una técnica de la mayor importancia. Sin embargo, no por ello es menos ignorada. El promedio general de los oradores parece ignorar su existencia. Probablemente nunca pensaron en ella conscientemente. Me refiero al proceso de utilizar palabras que produzcan imágenes. El orador a quien nos resulta fácil escuchar es aquel que pone imágenes ante nuestra vista. El que emplea símbolos confusos, faltos de colorido, lugares comunes, es el que hace dormir a los auditorios.

2.2.5.1. Estrategias para preparar un discurso

ANDER – EGG y AGUILAR IDÁÑEZ (2010: 64 y ss.) plantean que las cuestiones básicas que debemos formularnos para preparar un discurso son:

1. **¿Qué voy a comunicar?:** tema o mensaje que se va a transmitir; para ello hay que tener en cuenta el interés, necesidades y problemas del público, y lo que propone la persona o institución que transmite el mensaje.
2. **¿A quién voy a comunicar?:** cuál es el público destinatario; informarse sobre edad, sexo, procedencia, condición social, situación económica media, profesión u ocupación de la mayoría, nivel cultural medio, aficiones, mentalidad, religión, costumbres, modos de vida, etc.
3. **¿Cómo lo voy a comunicar?:** seleccionar los medios y los procedimientos; obviamente que el principal medio es la palabra, pero también se puede pensar en apoyos visuales y en otros procedimientos que ayuden a una mejor comunicación.

4. **¿Para qué voy a comunicar?:** determinar los objetivos; es decir, cuáles son los propósitos (informar, anunciar, sugerir, motivar, sensibilizar, promover, enseñar, persuadir, convencer).

2.2.5.2. Tareas a desarrollar para la preparación de un discurso

ANDER – EGG Y AGUILAR IDÁÑEZ (2002: 66 y ss.) consideran que este aspecto abarca cuatro momentos:

a. Acopio de materiales

Esta tarea de acopio de material consiste en reunir todo el material (datos, información, hechos, ideas, etc.) que se crea útil para desarrollar el tema que es motivo de la conferencia, discurso o debate. No se debe improvisar nunca, y para no improvisar hay que documentarse. Aunque sólo sea ordenando los propios pensamientos, conocimientos y reflexiones. Si bien esto es lo básico, hay que reconocer que si se queda sólo en esto sería demasiado pobre: no se puede sacar todo del propio preludeo.

Para que el acopio de material de cara a la preparación de un discurso sea lo más completo posible, ha de realizarse a partir de tres fuentes:

- Uno mismo: la propia experiencia;
- La documentación escrita: lo que se ha dicho;
- Lo que pueden aportar otros: lo que se vive y piensa.

b. Selección y ordenamiento de los materiales escogidos

Reunidos, agrupados, incluso amontonados, todos los materiales que se han ido recogiendo deben ser seleccionados y ordenados. No todo el material reunido puede y debe ser utilizado. Primero hay que podar (excluir todo el

material que no será utilizado). Luego, hay que clasificar: de acuerdo con grandes temas y cuestiones centrales; mejor todavía si estas cuestiones tienen que ver con los puntos centrales que se desarrollarán en la conferencia. Otra cosa importante es de distinguir, en todo momento, los hechos de las opiniones, los juicios de existencia de los juicios de valor.

Toda esta tarea de selección debe hacerse en función de: el tema, el tiempo disponible, la clase de auditorio, los objetivos del discurso y el enfoque personal con que uno piensa desarrollarlo.

c. Maduración y reflexión del tema

No son suficientes, para el completo dominio de un asunto, la ordenación de los datos y la información que se puede obtener por la lectura, la consulta con otras personas, el diálogo y la propia experiencia: hay que “madurar” y “digerir” esos datos, hechos, informaciones e ideas recogidas.

Esta tarea de la propia reflexión y el empleo de la capacidad creativa son necesarios para relacionar nuestros conocimientos y nuestra experiencia, con el fin de organizar los datos de manera que formen un conjunto de ideas sistemático y coherente, madurado en nosotros mismos. De lo que se trata es de que, en torno al tema que se va a desarrollar, se adquiera un saber asimilado: que las ideas y opiniones que se van a exponer sean las propias.

d. Organización del discurso o conferencia

Una vez terminado el trabajo de documentación, acopio y ordenación del material y maduración del tema, o bien mientras se realiza esa tarea, hay que proceder a elaborar el

discurso o conferencia. Para ello, lo mejor es hacer un plan, esquema, guión o boceto conforme con los cuales se presentarán las ideas al público destinatario del discurso. Todo el material y la documentación que van a ser elaborados y organizados deben estructurarse teniendo en cuenta que en todo discurso o conferencia hay un patrón básico que consta de tres pasos:

- Introducción: anunciar lo que se va a decir.
- Cuerpo: decir lo que se dice.
- Final: decir lo que se ha dicho.

Hay que preparar con cuidado la introducción y el final del discurso. Buen principio y buen final son dos aspectos esenciales; claro está, con un cuerpo del discurso igualmente aceptable.

2.2.5.3. La duración de un discurso

ANDER – EGG Y AGUILAR IDÁÑEZ (2002: 105 y ss.) Cuando se prepara una conferencia, no hay que olvidar “tomarse el tiempo”, reloj en mano, a fin de evitar un discurso largo, o bien una brevedad extrema, que deja el tema sin desarrollar y al auditorio insaciado. En torno a los cuarenta y cinco minutos es lo ideal; una hora y media, lo máximo. Siempre debemos tener en cuenta que hay que terminar cuando el auditorio todavía quiere seguir escuchando.

No se debe abusar del tiempo. El que dice cosas interesantes, pero en un discurso o conferencia muy larga, que quedará sin auditorio o con un auditorio que está presente desenado que termine o, lo que es lo mismo, está como si no estuviese en

cuanto a la recepción del mensaje. Saber terminar a tiempo siempre se ha dicho es una cualidad de todo buen orador o conferenciante.

Una vez frente al auditorio, es recomendable que el conferenciante coloque el reloj en la mesa y controle el tiempo. Conviene que lo haga también en los relojes de la gente que escucha

2.2.5.4. Estructura de un discurso

La estructura del discurso y la manera de manejarlo cobra una gran importancia en la exposición, evita que el discurso se derrumbe manteniendo solidez armonía y lógica en su ejecución. Son:

➤ Introducción o apertura

“Se da a conocer el tema, se destaca su importancia, se dan razones por haber sido elegido, se explica su naturaleza o se hace una breve síntesis del pensamiento central que habrá de inspirar el discurso”.

➤ Exposición o cuerpo

“Aquí se centra en pormenores sobre el asunto - objeto de la exposición, se citan sus verdades fundamentales, sus relaciones, derivaciones y la argumentación que fundamenta cuanto es propuesto. Esta parte es esencialmente analítica comprende cuándo robustecerá la proposición respectiva y servirá para influir en los oyentes”. El orden lógico y secuencia del tema. Es la manera cómo deben estar estructurados los contenidos. Aquí argumente y detalle con minuciosidad las ideas, procure darle un vuelo literario que ha de convertir a la pieza oratoria en una crónica inquietante.

➤ **Recomendaciones y reflexiones**

“En esta división se hacen la recomendaciones convenientes, se insta a que se acepte o realice lo propuesto y se influya en los oyentes para que hagan suyas las ideas presentadas. Esta parte tiene por objeto conseguir resultados prácticos o efectos determinados”. Para que surja efecto una recomendación: haga primero las reflexiones del caso. Hágalo reflexionar junto con usted y encuentre las opciones más audaces para las recomendaciones.

➤ **Resumen o final**

Al llegar a este punto se recapitula o se sintetiza la exposición destacando la esencia de la misma, dándoles énfasis al pensamiento central. Lo que se obtiene al final del discurso es impresionar indeleblemente en la mente del auditorio que es esencia del discurso para su retención y adopción. Muy oportunos son aquí los conceptos de Xanthes: “No debe olvidarse que las últimas palabras de un discurso suenan aún en los oídos del oyente, mucho tiempo después que las últimas vibraciones han cesado de quitar las capas del aire”

2.2.5.5. Tipos de discursos

MALDONADO Y JIMÉNEZ (2009: 107-108 y sgte. pp) determinan los siguientes discursos:

a) Discursos formales

Deben ser leídos según el protocolo:

- ✓ **Cívicos.** Concernientes al Estado y sus acontecimientos: aniversario patrio, aniversario de las municipalidades; recordar el nacimiento, obra o muerte de un personaje célebre, etc.

- ✓ **Civiles.** Instituciones privadas, como inauguraciones, aniversarios, entre otros.
- ✓ **Militares.** Fechas festivas de cada institución armada o policial.
- ✓ **Eclesiásticos.** Semana Santa o conmemorando un acto religioso significativo.
- ✓ **Deportivos.** En eventos y competencias nacionales o internacionales.

b) Discursos Circunstanciales

Son breves, informales y con mensajes cotidianos.

- ✓ **Discurso de bienvenida**
 - * Saludo al recién llegado.
 - * Resaltar la importancia de su visita.
 - * Expresar deseos de una permanencia grata y feliz.
- ✓ **Discurso inaugural**
 - * Recordar a los pineros que pensaron en la obra.
 - * Ventajas que reportará a la colectividad o sociedad.
 - * Agradecimiento por haber sido elegido para exponer el discurso inaugural.
 - * Expresar votos auspiciosos de bienestar y esperanza.
- ✓ **Discurso conmemorativo**
 - * Descripción y alabanza del hecho o persona.
 - * Vincular al auditorio con el objeto de la conmemoración buscando caracteres y sentimientos comunes.
 - * Incitar al auditorio a seguir el ejemplo de la persona recordada.

✓ **Discurso de sobremesa**

- * Saludar a los presentes y sentirse halagado por la invitación o por la presencia de los invitados.
- * Relatar una experiencia personal similar comparándola con un gran banquete.
- * Luego se puede contar una anécdota, un tema humorístico o cualquier tema ligero y agradable.

✓ **Discurso fúnebre**

- * Expresión de dolor por la irreparable pérdida que significa la muerte.
- * Pensamiento filosófico o religioso sobre la muerte y su universalidad.
- * Relato de las excelencias espirituales y obras del difunto.

✓ **Discurso de otorgamiento de premio**

- * Razones que inspiraron la decisión del ofrecimiento.
- * Expresar sentimientos de agrado por el acto de justicia evidente en la decisión.
- * Augurio de nuevos triunfos
- * Entrega del premio y testimonio de la designación.

✓ **Discurso de agradecimiento**

- * Expresión emocionada del reconocimiento.
 - * Cita de todos aquellos que participaron en el triunfo.
 - * Aceptación del premio como símbolo en representación de los demás.
- Obligarse a ser merecedores de la distinción en el futuro, prometiéndose constante superación.

2.2.5.6. Elaboración de un buen discurso

El éxito en dirigirse a un auditorio depende en primer lugar, de tener algo que decir, tener un mensaje. Hablamos con el propósito de transmitir ideas.

El tema

ANDER EGG y AGUILAR IDAÑEZ (2010: 57-58 y sgte. pp) comentan que cuando hablamos del tema, hacemos referencia al mensaje que se quiere comunicar. Lo que aquí nos proponemos es presentar algo.

¿De qué hablar?

La regla fundamental es ésta: hay que hablar de lo que la vida nos ha enseñado, de asuntos o cuestiones que conocemos y nos interesan y que, además, consideramos importante transmitir a otros. Si tuviéramos que decirlo en pocas palabras, diríamos: **hable de lo que sepa**. Nunca acepte desarrollar un tema perteneciente a un orden de preocupaciones que le resulta completamente extraño. Quien acepta hablar de cuestiones ajenas a su ámbito de conocimientos y preocupaciones, corre el riesgo de pronunciar una conferencia hueca e inútil, o bien puede decir una sarta de banalidades.

Por último, cabe destacar, en relación con los criterios que han de regir la selección del tema, que no sólo estarán en función de la voluntad y posibilidades del emisor, sino también en función de la necesidad y demanda del receptor. En otras palabras: el conferenciante tiene una gama de posibilidades en cuanto a temas para desarrollar, y el público potencial, una serie de necesidades e intereses; hay que hacer converger unas y otros.

¿Para qué hablar?

Cuando se pronuncia una conferencia o discurso, se puede tomar la palabra con propósitos muy diferentes; es de suponer que siempre se habla para algo. Desde Cicerón se viene diciendo que los fines de un discurso hablado pueden reducirse a cuatro: “Deleitar la imaginación, ilustrar el conocimiento, influir sobre la voluntad y mover las pasiones.” Según los propósitos que queramos conseguir con nuestra intervención, la forma de expresar el mensaje será distinta. Debemos tener claro, en primer lugar, para qué vamos a hablar y cuál es el propósito de “esta conferencia” en concreto. Y este propósito se refiere siempre a lo que deseamos que el público sepa, comprenda, haga, disfrute, sienta o se movilice.

Atendiéndonos a los fines generales (no al propósito concreto de la conferencia), se suelen distinguir cuatro tipos de intenciones en una disertación, conferencia o charla.

✓ **Informar.** Se trata de dar a conocer, lo más objetivamente posible, una serie de datos, informaciones y hechos referentes a una cuestión que es el tema central de la conferencia o charla.

✓ **Distraer.** Esto se hace cuando se quiere entretener, divertir o llevar a un relajamiento agradable. Generalmente, en estos casos, el orador utilizará anécdotas y, sobre todo, una buena dosis de humor e ironía; todo ello, dicho con gracia y veracidad.

✓ **Convencer.** En este caso, se tiene el propósito de influenciar, modificar y transformar opiniones. Para convencer, en primer lugar es necesario estar convencido uno mismo y ser sincero, excluyendo toda trampa, toda manipulación y toda demagogia. La

adhesión a ideas (el convencimiento) se hace principalmente por el conducto de la razón.

✓ **Persuadir.** No sólo se presenta una realidad o problema, sino que también se asume una posición, y se trata de persuadir al auditorio para que también lo asuma. Con ello se pretende influenciar fuertemente las actitudes y las conductas que llevan a la acción. A diferencia del convencimiento, que es lo racional, la persuasión es básicamente emocional. Para persuadir hay que movilizar las emociones del auditorio. ¿Cómo? Mostrando paralelamente las necesidades y las posibilidades reales de satisfacerlas, demostrando sinceramente que es por su acción como pueden conseguir sus objetivos y salir de la situación actual frustrada e injusta. En una intervención donde se pretende persuadir, se empelarán palabras cargadas de emocionalmente: “libertad”, “lucha”, “justicia”, etc.

2.2.6. El público o auditorio

El público o auditorio es un grupo de personas que al participar en una reunión oratoria conservan su propia personalidad y espíritu crítico.

El número de integrantes de un público, puede variar desde la limitada cantidad de alumnos de una clase, hasta un gran auditorio ubicado en una sala de espectáculos. La diferencia no radica en el número de personas, ni en las características del local, sino en la actitud psicológica con la que los oyentes participan del acto. En todo público hay que reconocer la existencia de personas remisas, indiferentes, contrarias y escépticas y sobre todo, hay que tener presente la asistencia de ciertas personas en actitud antagónica.

2.2.6.1. Tipos de público o auditorio

Silencioso:

- * Muestra su inconformidad con el silencio.
- * No participa.
- * Falta de seguridad.

Participativo:

- * Público ideal
- * Motivado interesado por el tema.
- * Participa.

Ruidoso:

- * Conversa en voz baja y se escuchan murmuraciones.
- * Distrae a los demás.
- * Se mueve constantemente.

Indiferente:

- * Siente que está perdiendo el tiempo.
- * No hay motivación.
- * Tema es simple o poco interesante.

Preguntón:

- * Constante participación.
- * Preguntas engañosas.
- * Quiere prevalecer su punto de vista.

2.2.6.2. Importancia del público o auditorio

ANDER EGG Y AGUILAR IDÁÑEZ, citan a Coll_ Vinent, quien indica, que en el proceso de comunicación, el receptor o receptores de un mensaje (el público en el caso de la oratoria) son tan protagonistas como el conferenciante. Es necesario tener en cuenta para que la comunicación se produzca realmente, es decir, para que el mensaje sea recibido.

Esta realidad (importancia del público o auditorio) es un aspecto sustancial que hasta hace poco no había sido considerado como algo relevante. El conferenciante u orador era tenido como el eje y figura central, mientras que el auditorio ocupaba un segundo lugar. Ahora existe un enfoque nuevo y diferente del problema: se considera que el conferenciante inicia el proceso, pero no lo domina por entero, ni puede reservarse la última palabra en él. Cada día se le concede más importancia al papel que juega el público, el auditorio, en el acto de comunicación de un individuo con los grandes grupos.

Un discurso, una conferencia, muy bien preparados y concebidos, pueden ser un fracaso si no se ha tenido en cuenta el auditorio, o simplemente porque el auditorio(o parte de él) ha estado bloqueado frente al conferenciante, o a reaccionado de una manera que éste no esperaba.

No basta que los que forman parte del auditorio **oigan** (acto pasivo, más o menos automático), es preciso que **escuchen** (esto es, que presten atención, que quieran comprender). Para ello, el emisor debe enviar un mensaje teniendo en cuenta al receptor o receptores; en otras palabras, el orador o conferenciante se ha de adaptar al auditorio. ¿Qué significa este adaptarse al auditorio? Simplemente, que hay que transmitir en la longitud de onda de los interlocutores.

2.2.6.3. Necesidad de informarse acerca del público o auditorio

Antes de preparar una conferencia(o de adaptar un tema que ya tenemos preparado), es necesario preguntarse: ¿A qué público voy a dirigirme? Esto significa que hay que informarse acerca del auditorio ante el cual habrá que pronunciar la conferencia.

En cada intervención pública que se hace, uno siempre se dirige a un público determinado, real, concreto; no a un público abstracto. Por ello hay que conocer algo de la vida, de las reacciones y de las aspiraciones de la gente a quienes se va a dirigir.

Es necesario tomarse el tiempo suficiente para informarse y conocer acerca del auditorio que se tendrá en frente. Sobre este punto hay que hacer una doble consideración:

¿Qué se tiene que conocer acerca del público o auditorio?

Como ya lo indicamos, no existe un auditorio abstracto; por lo tanto tenemos que saber algo de las personas que nos van a escuchar. En líneas generales, debemos informarnos acerca de las siguientes cuestiones:

- Número de personas(tamaño de audiencia);
- Edad(casi siempre se presenta una amplia gama de edades, aunque suele darse una tendencia a predominar gente de determinada edad);
- Sexo: en los públicos suele haber gente de uno y otro sexo pero, si predomina una más netamente, éste será un factor para considerar;
- Procedencia y origen;
- Condición social;
- Situación económica media;

- Estudios; profesión y ocupación de la mayoría, o las que es más representativa;
- A nivel cultural medio;
- Mentalidad, inclinaciones;
- Religión, creencias, valores;
- Pertenencia o no a asociaciones;
- Costumbres y modos de vida;
- Centros de interés: problemas o preocupaciones que predominan entre quienes forman parte del auditorio;
- Aficiones

¿Qué tipo de análisis tenemos que hacer de nuestro público o auditorio potencial?

En general, hay que hacerse algunas preguntas sobre el auditorio que uno tendrá pero, si se trata de un discurso con un propósito de persuasión o convencimiento, se necesita saber mucho más del público que cuando se trata de un discurso puramente informativo. Las preguntas más pertinentes, en cuanto guía para obtener información útil, pueden ser las siguientes:

- ¿Qué interés razonable espero del auditorio ante el tema?
- ¿Qué conocimientos posee el auditorio acerca del tema de la conferencia?
- ¿Qué actitudes esperar de los oyentes ante el tema del discurso y la forma de enfocarlo (favorable, neutra, hostil)?
- ¿Qué concepto o expectativas tiene el posible auditorio acerca del conferenciante? La refutación del orador es un arma de doble filo: atrae positivamente a un público, pero al mismo tiempo crea grandes expectativas que a lo mejor no pueden satisfacerse.
- ¿Qué sentimientos experimentan, unas respecto de otras, las personas que estarán en la conferencia?

- ¿Cómo es el local en que pronunciará la conferencia (favorable o poco favorable para la comunicación, etc.)?
- ¿Qué distancia física habrá entre el orador y el auditorio?

Toda esta información puede ser útil en casos concretos. A pesar de toda información que se pueda recoger, siempre quedan algunas incógnitas acerca del modo en que reaccionará el público, pues nunca se puede saber exactamente cuáles son sus demandas y expectativas. Debemos informarnos tanto cuanto sea posible y saber que nos movemos con una cierta incertidumbre en cada conferencia en concreto.

2.2.7. La importancia de la oratoria

Entre los grandes jefes que condujeron pueblos o dejaron su importancia en la historia de la humanidad, ha habido algunos ciegos y algunos sordos; pero nunca un mudo. Saber algo no es idéntico a saber decirlo. Esta es la importancia de la comunicación oral.

En los negocios o cualquier otra actividad de interrelación, la forma en que hablemos, en que nos comuniquemos, será el patrón por el cual se nos juzgará, se nos aceptará o rechazará.

Hablar con orden, con claridad, con entusiasmo, con persuasión; en resumidas cuentas, con eficacia, no es un lujo sino una necesidad. El 90% de nuestra vida de relación consiste en hablar o escuchar; sólo el 10% en leer o escribir.

Si la imagen que usted quiere dar de sí mismo/a es la de una persona que sabe adónde va, que tiene una actitud positiva hacia la vida, ideas dinámicas y don de gentes, el lenguaje es el principal instrumento que deberá utilizar para transmitir esa imagen a quienes le rodean.

Otro aspecto importante de la oratoria es que también hay que saber hablar para ser escuchado. Lo notable es que el hecho de tener que hablar ante extraños, o en una simple reunión de trabajo, no parece ser una tarea sencilla, a la que la mayoría de las personas consideren como fácil.

2.3. Marco Conceptual

Arte

El arte (del lat. *ars*, *artis*, y este calco del gr. τέχνη) es entendido generalmente como cualquier actividad o producto realizado por el ser humano con una finalidad estética o comunicativa, mediante la cual se expresan ideas, emociones o, en general, una visión del mundo, mediante diversos recursos, como los plásticos, lingüísticos, sonoros o mixtos.

<http://es.wikipedia.org/wiki/Arte>

Autoestima

La autoestima es la valoración, generalmente positiva, de uno mismo. Para la psicología, se trata de la opinión emocional que los individuos tienen de sí mismos y que supera en sus causas la racionalización y la lógica.

En otras palabras, la autoestima es un sentimiento valorativo de nuestros conjuntos de rasgos corporales, mentales y espirituales que forman la personalidad. Dicho sentimiento puede cambiar con el tiempo: a partir de los cinco o seis años de edad, un niño comienza a formar el concepto sobre cómo es visto por el resto de la gente.

<http://definicion.de/autoestima/>

Conocimiento

El conocimiento es un conjunto de información almacenada mediante la experiencia o el aprendizaje (a posteriori), o a través de la introspección (a priori). En el sentido más amplio del término, se trata de la posesión de múltiples datos interrelacionados que, al ser tomados por sí solos, poseen un menor valor cualitativo.

Para el filósofo griego Platón, el conocimiento es aquello necesariamente verdadero (*episteme*). En cambio, la creencia y la opinión ignoran la realidad de las cosas, por lo que forman parte del ámbito de lo probable y de lo aparente.

<http://definicion.de/conocimiento/>

Disciplina

La palabra disciplina etimológicamente proviene del latín “discipulus” y significa imponer un orden necesario para poder llevar a cabo un aprendizaje. Del mismo origen es discípulo que es quien se somete a la disciplina para lograr capacitarse.

<http://definicion.de/disciplina/>

Discurso

El discurso es una obra de extensión variable, dispuesta anticipadamente y que es pronunciada frente al público con el único objeto de persuadirlo y convencerlo. Es el encuentro con el público, las frases deben tener vigor y ser vibrantes, las cuales deben despertar sentimientos de los más variados como: alegría, pesar o mención.

MALDONADO ORIHUELA Y JIMÉNEZ VÁSQUEZ (2009:107 pp)

Elocuencia

La elocuencia es la fuerza de la expresión verbal y en sentido amplio es el reconocimiento a una persona de su seriedad y de la plena confianza de lo que manifiesta y de su atractivo personal.

FIGUEROA ESTREMADOYRO, Hernán (1996:16 pp)

Expresión oral

Consiste en expresarse con claridad, fluidez, coherencia y persuasión, empleando en forma pertinente los recursos verbales y no verbales. También implica saber escuchar y comprender el mensaje de los demás respetando sus ideas y convenciones de participación en situaciones comunicativas.

DISEÑO CURRICULAR NACIONAL DE LA E.B.R (2^{da} Edición 2009:342 pp)

Habilidades o aptitudes

Son las destrezas motoras e intelectuales que se incluyen y se aprenden como parte de un nivel educativo o de una asignatura, o propiamente en el desarrollo de actividades y prácticas didácticas. Ejemplo: destrezas como leer, fichar, redactar, exponer, elaborar monografías, proyectos, informes, tesis, etc.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN / República del Perú (2001: 129 pp)

Imagen personal

La imagen personal es nuestra carta de presentación. Refleja la manera en que queremos relacionarnos con el mundo y con los demás.

http://www.actiweb.es/imagenpersonal/asesor_de_imagen.html

Persuasión

La persuasión es la fuerza y el vigor que se emplea para decir algo. CÓMO LO DIGA, cobra una enorme importancia para persuadir a cualquier audiencia. Las ideas hay que “visualizarlas” y “sensibilizarlas”. Las ideas deben ser carne viva de la palabra.

ALTAMIRANO JULCA, Yamandú, cita a OLIVER (2001:34 pp)

Público o auditorio

El público o auditorio es un grupo de personas que al participar en una reunión oratoria conservan su propia personalidad y espíritu crítico.

<http://www.eumed.net/libros-gratis>

Orador

Persona que habla en público, pronuncia discursos o imparte conferencias. Según como nos expresemos revelaremos características de lo que somos y lo que sabemos, puesto que a través de la palabra se perfila nuestra sensibilidad, y se manifiesta nuestra potencia cerebral.

SAAD, Miguel Antonio (1991:10 pp)

Oratoria

Oratoria es una disciplina encargada de formarnos integralmente : física, psicológica y cognitivamente como personas, ayudándonos a comunicarnos con facilidad en cualquier circunstancia que la vida nos plantea.

MALDONADO ORIHUELA, Juan (2009:20 pp)

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

Tipo de investigación

El presente estudio corresponde a la investigación cuasi experimental, porque se manipuló la variable independiente “Programa de Oratoria”

Diseño de investigación

Se aplicó el diseño cuasi-experimental con un sólo grupo, con prueba antes y prueba después cuya fórmula es:

GE O1 X O2

En donde:

GE = grupo experimental

O1 = observación o medición antes de la aplicación del programa.

X = aplicación del programa.

O2 = observación o medición después de la aplicación del programa.

3.2. Población, Muestra y Muestreo

3.2.1. Población

Todos los estudiantes del 3^{er} año de secundaria de la I.E.MORB que son un total de 300 alumnos

3.2.2. Muestra

Los estudiantes de 3^{ero} “C” de secundaria de I.E. “MORB” que son un total de 30 alumnos

3.2.3. Métodos de Muestreo

Se aplicó la técnica del muestreo no probabilístico: muestreo de conveniencia.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnicas de recolección de datos

- ✓ Observación.
- ✓ Evaluación oral con indicadores.

Instrumentos de recolección de datos

- ✓ Ficha de observación y evaluación oral.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

| Nro. | Grupo Control – GC | | | | Grupo Experimental - GE | | | |
|-----------------|--------------------|--------------------|--------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------|----------------|
| | Pretest | (xi - X)2 | Posttest | (xi - X)2 | Pretest | (xi - X)2 | Posttest | (xi - X)2 |
| 1 | 12 | 4.987777778 | 14 | 4.41 | 6 | 13.69 | 10 | 18.49 |
| 2 | 10 | 0.054444444 | 11 | 0.81 | 9 | 0.49 | 18 | 13.69 |
| 3 | 12 | 4.987777778 | 16 | 16.81 | 14 | 18.49 | 16 | 2.89 |
| 4 | 8 | 3.121111111 | 10 | 3.61 | 13 | 10.89 | 19 | 22.09 |
| 5 | 11 | 1.521111111 | 10 | 3.61 | 9 | 0.49 | 18 | 13.69 |
| 6 | 6 | 14.187777778 | 7 | 24.01 | 6 | 13.69 | 9 | 28.09 |
| 7 | 10 | 0.054444444 | 12 | 0.01 | 14 | 18.49 | 13 | 1.69 |
| 8 | 12 | 4.987777778 | 16 | 16.81 | 7 | 7.29 | 16 | 2.89 |
| 9 | 8 | 3.121111111 | 16 | 16.81 | 10 | 0.09 | 16 | 2.89 |
| 10 | 10 | 0.054444444 | 11 | 0.81 | 9 | 0.49 | 12 | 5.29 |
| 11 | 11 | 1.521111111 | 12 | 0.01 | 10 | 0.09 | 17 | 7.29 |
| 12 | 10 | 0.054444444 | 10 | 3.61 | 13 | 10.89 | 17 | 7.29 |
| 13 | 12 | 4.987777778 | 14 | 4.41 | 15 | 28.09 | 20 | 32.49 |
| 14 | 11 | 1.521111111 | 10 | 3.61 | 7 | 7.29 | 12 | 5.29 |
| 15 | 11 | 1.521111111 | 11 | 0.81 | 9 | 0.49 | 12 | 5.29 |
| 16 | 12 | 4.987777778 | 16 | 16.81 | 8 | 2.89 | 10 | 18.49 |
| 17 | 11 | 1.521111111 | 10 | 3.61 | 10 | 0.09 | 13 | 1.69 |
| 18 | 11 | 1.521111111 | 11 | 0.81 | 11 | 1.69 | 13 | 1.69 |
| 19 | 7 | 7.654444444 | 14 | 4.41 | 10 | 0.09 | 15 | 0.49 |
| 20 | 10 | 0.054444444 | 10 | 3.61 | 10 | 0.09 | 16 | 2.89 |
| 21 | 9 | 0.587777778 | 10 | 3.61 | 6 | 13.69 | 8 | 39.69 |
| 22 | 10 | 0.054444444 | 11 | 0.81 | 8 | 2.89 | 10 | 18.49 |
| 23 | 9 | 0.587777778 | 10 | 3.61 | 14 | 18.49 | 13 | 1.69 |
| 24 | 11 | 1.521111111 | 17 | 26.01 | 7 | 7.29 | 12 | 5.29 |
| 25 | 5 | 22.721111111 | 8 | 15.21 | 6 | 13.69 | 10 | 18.49 |
| 26 | 10 | 0.054444444 | 10 | 3.61 | 13 | 10.89 | 18 | 13.69 |
| 27 | 7 | 7.654444444 | 9 | 8.41 | 14 | 18.49 | 17 | 7.29 |
| 28 | 11 | 1.521111111 | 17 | 26.01 | 7 | 7.29 | 16 | 2.89 |
| 29 | 5 | 22.721111111 | 8 | 15.21 | 9 | 0.49 | 17 | 7.29 |
| 30 | 11 | 1.521111111 | 16 | 16.81 | 7 | 7.29 | 16 | 2.89 |
| TOTAL | 293 | 121.3666667 | 357 | 248.7 | 291 | 236.3 | 429 | 312.3 |
| MEDIA | 9.77 | | 11.90 | | 9.7 | | 14.3 | |
| VARIANZA | | 4.0456 | | 8.2900 | | 7.8767 | | 10.4100 |

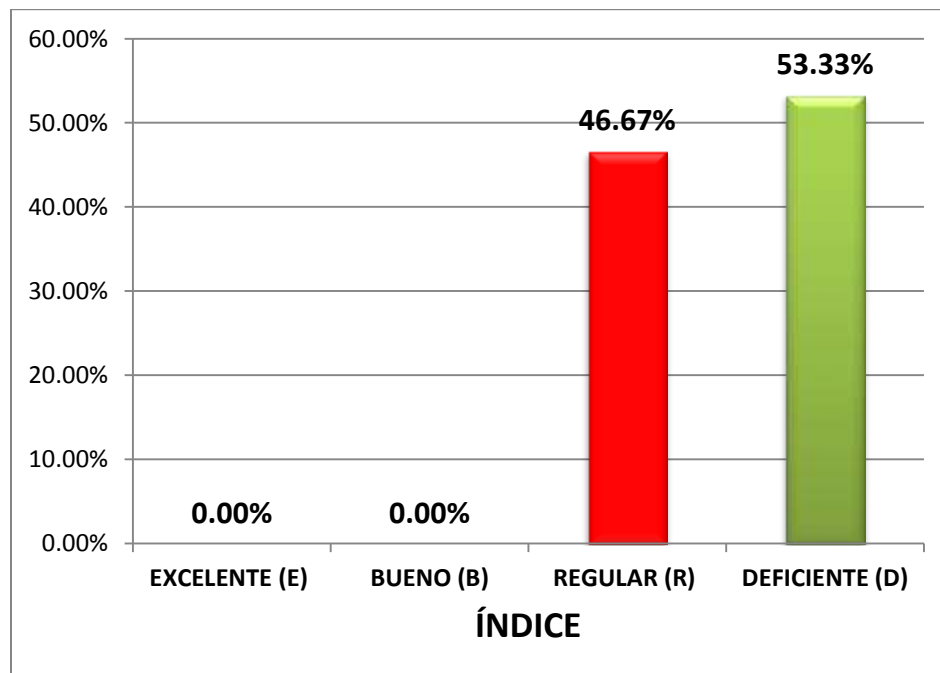
**CUADRO N° 01
RESULTADOS DEL PRETEST DEL GRUPO CONTROL**

| ÍNDICE | Fi | %hi |
|----------------|----|--------|
| EXCELENTE (E) | 0 | 0.00% |
| BUENO (B) | 0 | 0.00% |
| REGULAR (R) | 14 | 46.67% |
| DEFICIENTE (D) | 16 | 53.33% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Interpretación:

Se observa que de los 30 evaluados, 16 (53.33%) están en un nivel deficiente, 14 (46.67%) están en un nivel regular y ningún examinado se encuentra en los niveles de bueno ni excelente

**GRÁFICO N° 01
GRÁFICO DEL PRETEST DEL GRUPO CONTROL**



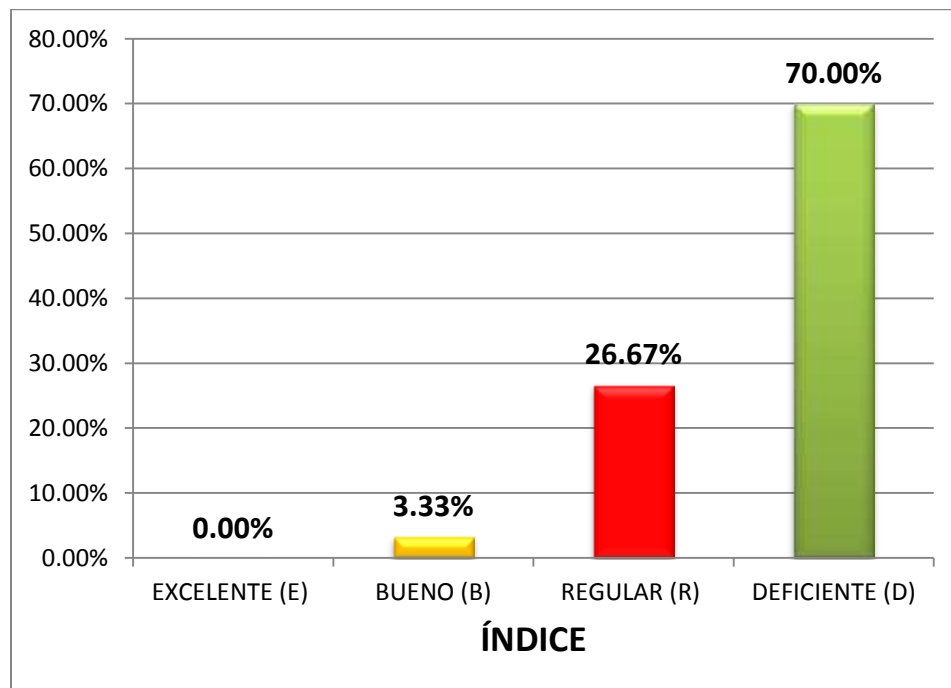
**CUADRO N° 02
RESULTADOS DEL PRETEST DEL GRUPO EXPERIMENTAL**

| ÍNDICE | fi | %hi |
|----------------|----|--------|
| EXCELENTE (E) | 0 | 0.00% |
| BUENO (B) | 1 | 3.33% |
| REGULAR (R) | 8 | 26.67% |
| DEFICIENTE (D) | 21 | 70.00% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Interpretación:

Se observa que de los 30 alumnos de la muestra 21 (70%) están en el nivel deficiente, 8 (26.67%) están en el nivel regular, 1 (3.33%) está en el nivel bueno y ningún niño se encuentra en el nivel excelente.

**GRÁFICO N° 02
GRÁFICO DEL PRETEST DEL GRUPO EXPERIMENTAL**



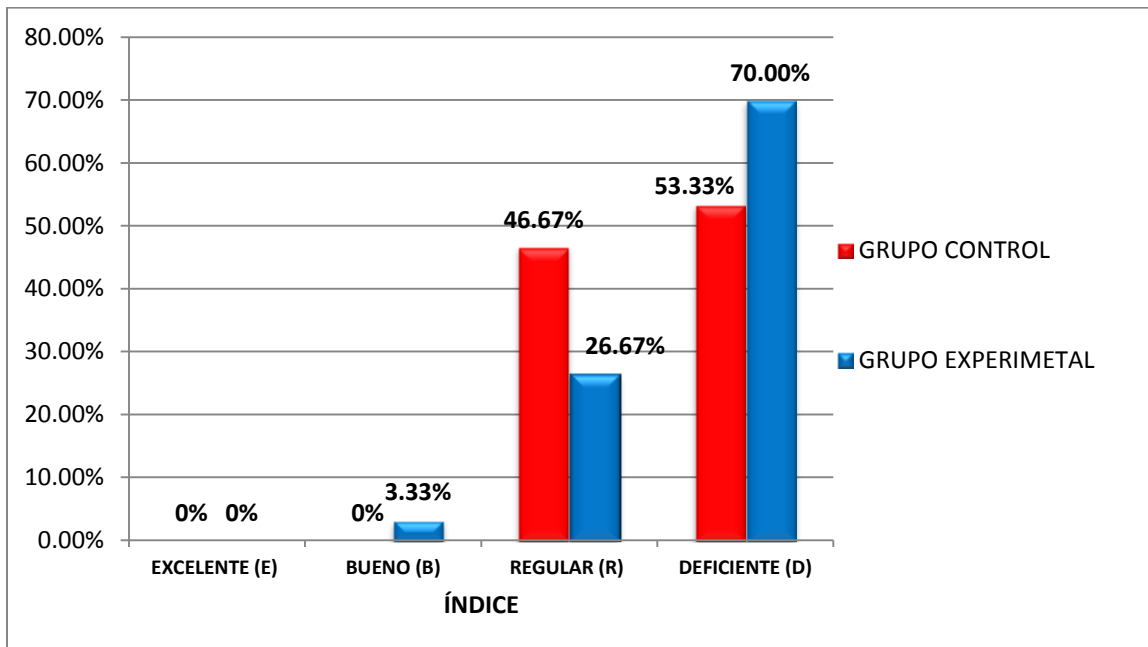
CUADRO N° 03
CUADRO COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS DEL PRE TEST DEL
GRUPO CONTROL Y GRUPO EXPERIMENTAL

| ÍNDICE | GRUPO CONTROL | | GRUPO EXPERIMENTAL | |
|----------------|---------------|--------|--------------------|--------|
| | fi | %hi | fi | %hi |
| EXCELENTE (E) | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| BUENO (B) | 0 | 0.00% | 1 | 3.33% |
| REGULAR (R) | 14 | 46.67% | 8 | 26.67% |
| DEFICIENTE (D) | 16 | 53.33% | 21 | 70.00% |
| TOTAL | 30 | 100% | 30 | 100% |

Interpretación:

Fusionando el pre test del grupo control y el grupo experimental, se infiere que los resultados son bastantes similares, notándose una ligera mejoría en el grupo control pero poco significativa.

GRÁFICO N° 03
GRÁFICO COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS DEL PRETEST DEL
GRUPO CONTROL Y GRUPO EXPERIMENTAL



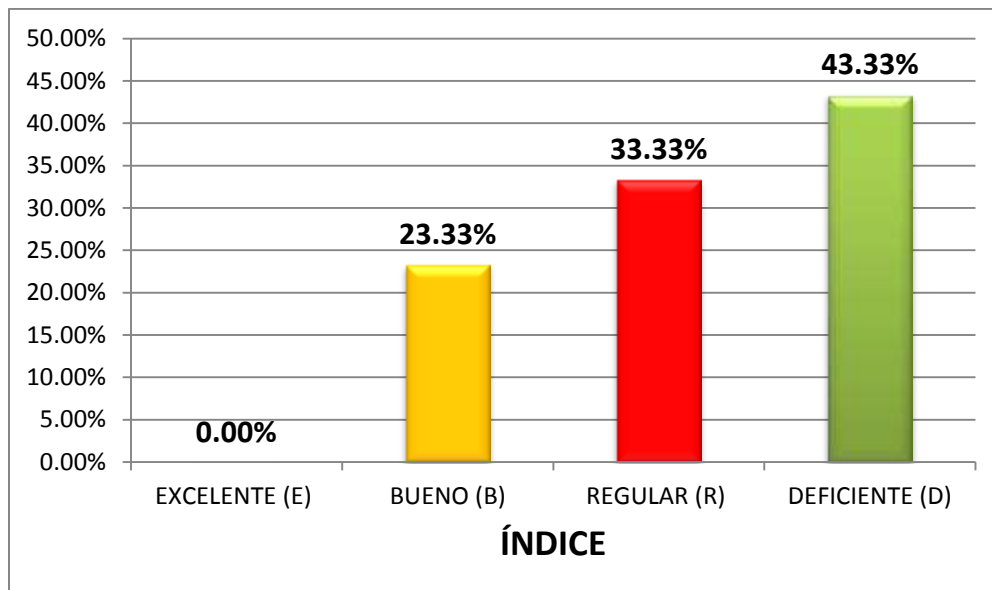
**CUADRO N° 04
RESULTADOS DEL POSTEST DEL GRUPO CONTROL**

| ÍNDICE | fi | %hi |
|----------------|----|--------|
| EXCELENTE (E) | 0 | 0.00% |
| BUENO (B) | 7 | 23.33% |
| REGULAR (R) | 10 | 33.33% |
| DEFICIENTE (D) | 13 | 43.33% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Interpretación:

Se observa que de los 30 alumnos de la muestra 13 (43.33%) se encuentran en nivel Deficiente, 10 (33.33%) se encuentran en nivel Regular, 7 (23.33%) se encuentran en nivel Bueno y ningún alumno está en el nivel Excelente.

**GRÁFICO N° 04
GRÁFICO DEL POSTEST DEL GRUPO CONTROL**



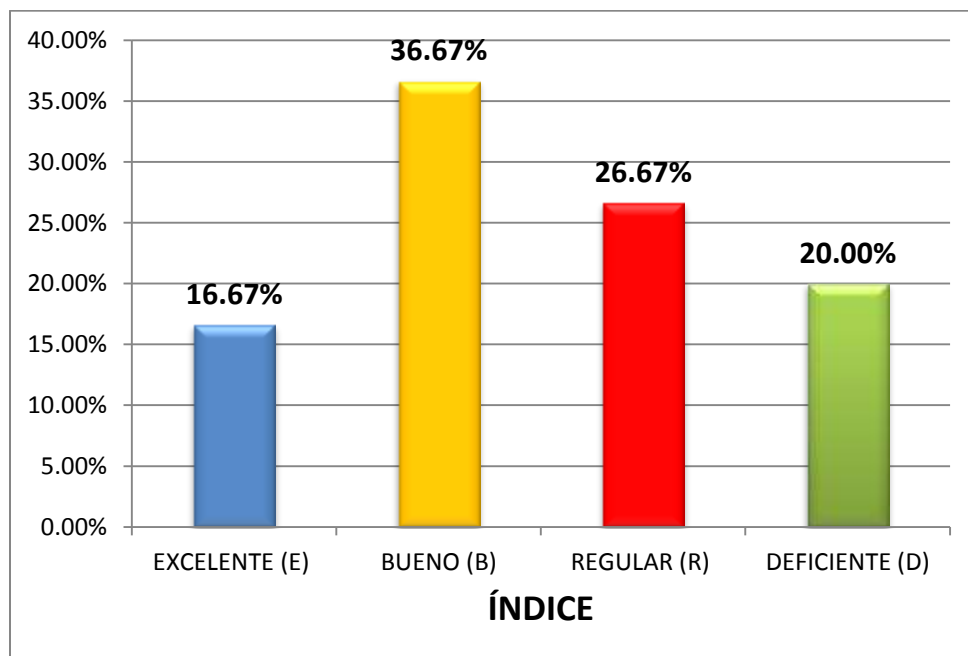
**CUADRO N° 05
RESULTADOS DEL POSTEST DEL GRUPO EXPERIMENTAL**

| ÍNDICE | fi | %hi |
|----------------|----|--------|
| EXCELENTE (E) | 5 | 16.67% |
| BUENO (B) | 11 | 36.67% |
| REGULAR (R) | 8 | 26.67% |
| DEFICIENTE (D) | 6 | 20.00% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Interpretación:

Se observa que de los 30 alumnos de la muestra 11 (36.67%) se encuentran en nivel Bueno, 8 (26.67%) se encuentran en nivel Regular, 6 (20%) se encuentran en nivel Deficiente, y 5 alumnos están en el nivel Excelente.

**GRÁFICO N° 05
GRÁFICO DEL POSTEST DEL GRUPO EXPERIMENTAL**



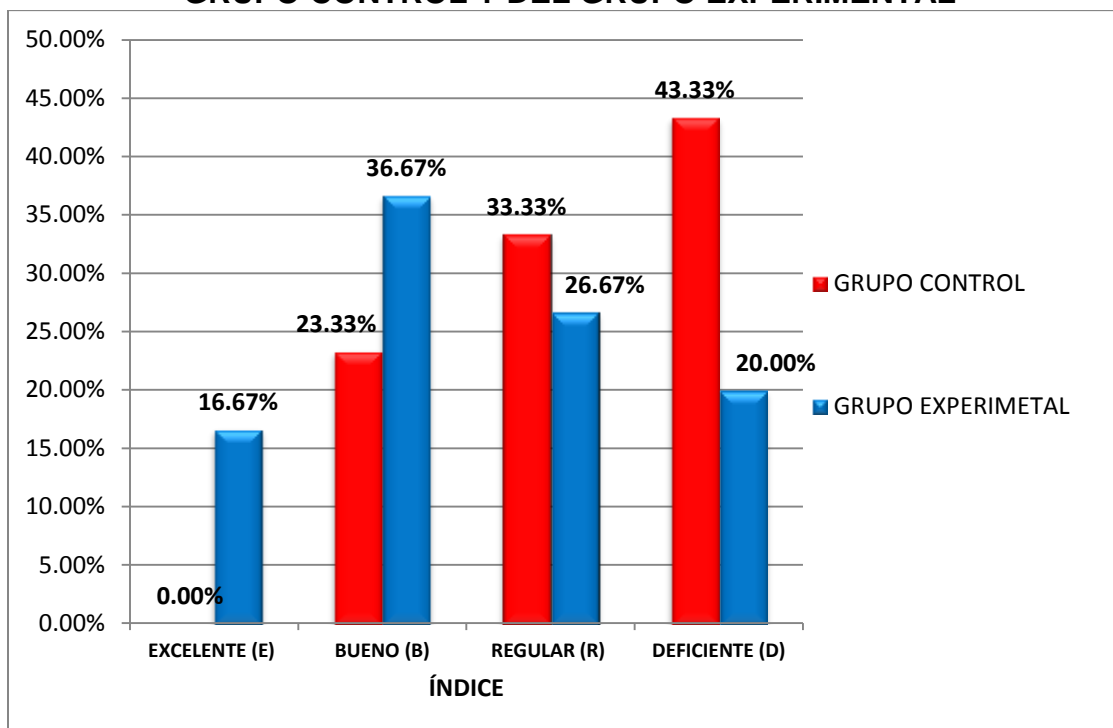
CUADRO N° 06
CUADRO COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS DEL POSTEST DEL GRUPO CONTROL Y DEL GRUPO EXPERIMENTAL

| ÍNDICE | GRUPO CONTROL | | GRUPO EXPERIMENTAL | |
|----------------|---------------|--------|--------------------|--------|
| | Fi | %hi | fi | %hi |
| EXCELENTE (E) | 0 | 0.00% | 5 | 16.67% |
| BUENO (B) | 7 | 23.33% | 11 | 36.67% |
| REGULAR (R) | 10 | 33.33% | 8 | 26.67% |
| DEFICIENTE (D) | 13 | 43.33% | 6 | 20.00% |
| TOTAL | 30 | 100% | 30 | 100% |

Interpretación:

Fusionando el pos test del grupo control y el grupo experimental, se infiere que el grupo experimental ha mejorado significativamente como consecuencia de habersele aplicado la variable independiente es decir el programa de oratoria.

GRÁFICO N° 06
GRÁFICO COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS DEL POSTEST DEL GRUPO CONTROL Y DEL GRUPO EXPERIMENTAL



CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

Con respecto a la tesis del Instituto Superior Pedagógico Público Loreto, de MORA GALÁN, Héctor y VÁSQUEZ ALVEAR, Armindo denominada “programa de estrategias de aprendizajes para mejorar la expresión oral de los alumnos de 1° grado sección C de la IEPSM. Teniente Manuel Clavero Muga. Punchana”, encuentran que al término del programa de estrategias de aprendizaje mejoró considerablemente las habilidades de expresión oral de los alumnos, debido a la utilización de estrategias motivadoras que fueron correctamente desarrolladas por el grupo investigado. En la presente tesis se corroboró que los niveles de expresión oral de los estudiantes que fueron expuestos al programa de oratoria académica se incrementaron positiva y significativamente; lo que indica que el programa de oratoria académica fue efectivo en la mejora de la expresión oral de los estudiantes del 3° año de secundaria de la IE MORB.

Con relación a la aplicación del programa Mora y Vásquez, mencionan que la evaluación es un aspecto muy importante en todo proyecto, ya que permite verificar los logros obtenidos, motivo por el cual durante el proceso de su experimentación emplearon instrumentos como: prueba de entrada, ficha de observación y prueba de salida; que midieron el antes, durante y después del programa, haciendo así más objetivo los resultados. En la presente tesis al igual que en la de Mora y Vásquez se empleó instrumentos que permitieron verificar el nivel de expresión oral antes y después del programa de oratoria académica.

A nivel de hipótesis la tesis de Mora y Vásquez concluyen que los jóvenes estudiantes de la IE. Teniente Manuel Clavero Muga incrementaron la capacidad de expresión oral a partir del programa de estrategias, repercutiendo positiva y satisfactoriamente en la oralidad de los estudiantes. Mientras que en la presente tesis, se acepta la H_0 donde se muestra que

no hay diferencia significativa del nivel de expresión oral de los alumnos de grupo experimental y de control antes de la aplicación del programa de oratoria académica.

De igual manera se acepta la H_a donde se muestra que sí hay diferencia significativa del nivel de expresión oral de los alumnos de grupo experimental y de control, después de la aplicación del programa de oratoria académica.

Esto demostró la validez de que, el efecto de la aplicación del programa de oratoria académica influyó en que el nivel de expresión oral de los alumnos del grupo experimental fuera mayor que los del grupo de control.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES

1. Respecto al nivel de expresión oral de los estudiantes del 3° grado de secundaria, en el grupo experimental, la gran mayoría (70%) tiene un nivel deficiente de expresión oral, el 26.67% tiene un nivel regular, el 3.33% tiene un nivel bueno. Ningún estudiante tiene un nivel excelente de expresión oral.

En el caso del grupo control, los resultados son casi parecidos: el 53.33% tiene un nivel deficiente de expresión oral y el 46.67% tienen un nivel regular.

Por lo tanto, se logra con objetividad, en forma descriptiva, el objetivo específico de “Evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria Mariscal Oscar R. Benavides, antes de la aplicación del programa de oratoria académica”

2. En lo referente al nivel de expresión oral en los estudiantes del 3° de secundaria de la IE MORB, después de la aplicación del Programa de Oratoria Académica, en el caso del grupo experimental, el 80% de los estudiantes tienen un nivel de expresión oral entre regular (26.67%), bueno (36.67%) y excelente (16.67%); y el 20% tiene un nivel de expresión oral deficiente. En el grupo control, los resultados son parecidos al pretest: el 43.33% tiene un nivel de expresión oral deficiente, 33.33% regular, el 23.33% bueno y ningún estudiante alcanza un nivel de expresión oral excelente. Esto demuestra que, los alumnos que fueron expuestos al programa de oratoria académica alcanzaron mejores niveles de rendimiento de expresión oral que los que no hicieron uso del programa.
3. El nivel de expresión oral de los estudiantes del grupo experimental es mayor a la de los alumnos del grupo control después que asistieron al programa de oratoria académica. Con este resultado se logra con

objetividad en forma descriptiva el objetivo específico de “Evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria Mariscal Oscar R. Benavides, después de la aplicación del programa de oratoria académica”.

4. La relación de los niveles de expresión oral de los estudiantes que fueron expuestos al programa de oratoria académica es alta y positiva.

Esto indica que el nivel de expresión oral de los estudiantes fue condicionada por la aplicación del programa de oratoria.

Con este análisis se logra con objetividad el objeto general: “Determinar la efectividad de un programa de oratoria académica en la mejora de la expresión oral en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria Mariscal Oscar R. Benavides.

5. En la prueba de hipótesis específica se utilizó una prueba de diferencia de medias para dos grupos independientes teniendo como resultado lo siguiente:

- ✓ Se acepta la H_0 donde se muestra que no hay diferencia significativa del nivel de expresión oral de los alumnos de grupo experimental y de control.

Con estos resultados se probó la validez de la hipótesis específica: Los estudiantes del tercer año de secundaria tienen un deficiente nivel de expresión oral antes de la aplicación del programa de oratoria

- ✓ Se acepta la H_a donde se muestra que sí hay diferencia significativa del rendimiento académico de los alumnos de grupo experimental y de control; Esto demostró la validez de que, el efecto de la aplicación del programa de oratoria académica influyó en el nivel de expresión oral de los alumnos del grupo experimental fuera mayor que los del grupo de control.

Con estos resultados se probó la validez de la hipótesis específica: Los estudiantes del tercer año de secundaria mejorarán significativamente su nivel de expresión oral después de la aplicación del programa de oratoria.

CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a los docentes, principalmente del área de comunicación, recibir información acerca del marco teórico de la expresión oral y su importancia en los logros de aprendizaje.
2. Se propone los a docentes del nivel secundario recibir capacitación para conocer las estrategias para mejorar la expresión oral en sus estudiantes, tomando conciencia del gran valor en la educación.
3. Las autoridades, luego de capacitar a sus profesores sobre cómo mejorar la expresión oral de sus alumnos, propusieran extender estas capacidades a los señores padres y madres de familia, a fin de que contribuyan y apoyen a sus hijos en esta tarea. Recordamos que un estudiante con una excelente expresión oral, es un alumno eficiente y con las condiciones para mejorar sus logros de aprendizaje.

CAPÍTULO VIII: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ALTAMIRANO JULCA, Yamandú (2001). El arte de la oratoria. Primera edición. Editorial San Marcos. Lima –Perú.2001. 162 pp.
- BAUMGARTEN, F. (1957) Aptitudes profesionales. Madrid, labor 1957.
- BAUMGARTEM, F (1957).Selección profesional. Barcelona, labor 1957.
- CARNEGIE, Dale (2005). El camino fácil y rápido para hablar eficazmente. 38° edición. Editorial Sudamericana S.A. Buenos Aires - Argentina. 203 pp.
- Diccionario de lengua Española 1982, Nauta, Barcelona, P. 3261.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen SRL, 2002. Buenos Aires-Argentina.2010. 222 pp.
- FIGUEROA ESTREMADOYRO, Hernán (1996).El arte de hablar en público. ORATORIA. Primera edición. Editorial Inkari EIRL. Lima- Perú.1996. 196 pp.
- MALDONADO ORIHUELA, Juan y JIMÉNEZ VÁSQUEZ Betty. (2009). Oratoria moderna. Tercera edición. Editorial San Marcos EIRL. Lima – Perú. 2009. 170 pp.
- SAAD, Miguel Antonio (1991) La palabra y la magia personal. Editorial Palmir. 1991. 10 pp)

WEBGRAFÍA

- <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/302/tecnicas%20correctas%20de%20presentacion%20en%20publico.htm>

CAPÍTULO IX:

ANEXOS

ANEXO N° 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “EFECTIVIDAD DE UN PROGRAMA DE ORATORIA ACADÉMICA EN LA MEJORA DE LA EXPRESIÓN ORAL DE LOS ESTUDIANTES DE 3° AÑO DE SECUNDARIA DE LA I.E.P.S “MORB” 2013 - 2014.”

| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | VARIABLES | INDICADORES | ÍNDICE | INFORMANTE | MÉTODO |
|---|---|--|--|--|--|------------------------|--|
| <p><u>General</u> ¿De qué manera la aplicación de un programa de oratoria académica influirá en la capacidad de expresión oral de los estudiantes del tercer año de secundaria de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides, 2013-2014?</p> | <p><u>General</u> Determinar la efectividad de un programa de oratoria académica en la mejora de la expresión oral en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides” Iquitos, 2013-2014.</p> | <p><u>General</u> La aplicación de un programa de oratoria en los estudiantes del tercer año de secundaria mejorará significativamente en su nivel de expresión oral.</p> | <p>Variable independiente (X)</p> <p>Programas de oratoria</p> | <p>Objetivos</p> <p>Justificación</p> <p>Contenidos</p> <p>Metodología</p> <p>Evaluación</p> | <p>Excelente</p> <p>Bueno</p> <p>Regular</p> <p>Deficiente</p> | <p>Los estudiantes</p> | <p>Tipo de investigación El presente estudio corresponde a la investigación cuasi experimental, porque se va manipular la variable independiente “Programa de Oratoria”</p> <p><u>Diseño de investigación</u> Se aplicara el diseño cuasi-experimental con un sólo grupo, con prueba antes y prueba después cuya fórmula es: GE O1 X O2</p> |

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|--|--|
| <p><u>Específicos:</u></p> <p>¿Qué nivel de expresión oral tienen los estudiantes del tercer año de secundaria antes de la aplicación del programa de oratoria académica de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides?</p> <p>¿Qué nivel de expresión oral tendrán los estudiantes del tercer año de secundaria después de la aplicación del programa de oratoria académica de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides?</p> | <p><u>Específicos:</u></p> <p>- Evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, antes de la aplicación del programa de oratoria académica.</p> <p>-Evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, después de la aplicación del programa de oratoria académica.</p> <p>- Determinar en qué medida mejorará la expresión oral de los</p> | <p><u>Específicos:</u></p> <p>a) Los estudiantes del tercer año de secundaria tienen un deficiente nivel de expresión oral antes de la aplicación del programa de oratoria.</p> <p>b) Los estudiantes del tercer año de secundaria mejorarán significativamente su nivel de expresión oral después de la aplicación del programa de oratoria.</p> | <p>Variable dependiente (y)</p> <p>Calidad de expresión oral</p> | <p>Y1 Dicción</p> <p>Y2 Fluidez del lenguaje</p> <p>Y3 Nivel lexical</p> <p>Y4 Nivel del contenido del discurso</p> | <p>Excelente Bueno Regular Deficiente</p> <p>Excelente Bueno Regular Deficiente</p> <p>Excelente Bueno Regular Deficiente</p> <p>Excelente Bueno Regular Deficiente</p> | | <p><u>Población y muestra</u></p> <p><u>Población</u></p> <p>Todos los estudiantes del 3^{er} año de secundaria de la I.E.MORB que son un total de 300</p> <p><u>Muestra</u></p> <p>Los estudiantes de 3ero “C” de secundaria de I.E. “MORB” que son un total de 30</p> <p><u>Muestreo</u></p> <p>Se aplicará la técnica del muestreo no probabilístico: muestro de conveniencia.</p> <p><u>Procedimiento</u></p> <p>-Primeramente observar la actitud de los estudiantes al momento de presentamos en el aula.</p> |
|--|--|--|--|---|---|--|--|

| | | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|---|
| <p>¿En qué medida mejorará la capacidad de expresión oral de los estudiantes del tercer año de secundaria de la I.E.P.S Mariscal Oscar R. Benavides?</p> | <p>estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Primaria Secundaria “Mariscal Oscar R. Benavides”, luego de aplicar el programa de oratoria académica.</p> | | | <p>Y5 Nivel de motivación</p> <p>Y6 Nivel finalización del discurso</p> | <p>Excelente Bueno Regular Deficiente</p> <p>Excelente Bueno Regular Deficiente</p> | <p>-Evaluar a cada estudiante en su primera exposición teniendo en cuenta los indicadores de observación.</p> <p>-Evaluar a cada estudiante en su última exposición teniendo en cuenta los indicadores de observación.</p> <p><u>Técnicas de recolección de datos</u></p> <p>Observación Evaluación oral con indicadores</p> <p><u>Instrumentos de recolección de datos</u></p> <p>Ficha de observación</p> <p><u>Técnica para el análisis de datos</u></p> <p>Para el análisis estadístico se utilizará gráficos y para la prueba de hipótesis se aplicará la diferencia.</p> |
|--|--|--|--|---|---|---|

ANEXO N° 02: SÍLABO



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA
EDUCACIÓN Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE
LENGUA Y LITERATURA

SÍLABO

1. DATOS INFORMATIVOS

| | |
|----------------------------|--|
| 1.1. Taller | |
| 1.1.1. Nombre | : ORATORIA ACADÉMICA |
| 1.1.2. Horas por semana | : Dos (02) |
| 1.1.3. Área curricular | : Comunicación |
| 1.2. Duración | : 14 semanas |
| 1.3. Grado y sección | : 3° "C" |
| 1.4. Institución educativa | : Mariscal Oscar R. Benavides (MORB) |
| 1.5. Nivel | : Secundaria |
| 1.6. Bachilleres | : LESLIE LIZETH MAS URIBE DEBRA CELESTE OLÓRTEGUI FLORES SUSANA DE JESÚS ROJAS VÁSQUEZ |
| 1.7. Asesor | : CESAR VELA MELÉNDEZ |

2. COMPETENCIA DEL PERFIL DEL EGRESADO

Determinar la efectividad del taller de Oratoria Académica en la mejora de la expresión oral en los estudiantes del tercer año de secundaria de la I.E. Mariscal Oscar R. Benavides.

3. SUMILLA:

Es importante que todo estudiante desde su formación escolar, desarrolle su capacidad de expresión oral; a través del taller de oratoria conocerá las formas más adecuadas de hacerlo.
Los estudiantes tendrán un alcance teórico y constante práctica en cada tema desarrollado.

4. ORGANIZACIÓN DEL PROCESO DEL APRENDIZAJE PROPÓSITOS ESPECÍFICOS:

- Evaluar el nivel de expresión oral que tienen los estudiantes antes de la aplicación de oratoria académica.
- Poner en práctica las principales cualidades de un orador.
- Aprender lo necesario sobre el discurso, estructura, tipos y estilo.
- Identifica el estilo del orador dando un mensaje.
- Determinar en qué medida mejorará la expresión oral de los estudiantes.

4.1. CORRELACIÓN ENTRE CAPACIDADES, ACTITUDES, CONTENIDOS, ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE, TIEMPO

| 4.2.1 CAPACIDADES Y ACTITUDES | 4.2.2. CONTENIDOS | | 4.2.3. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE | 4.2.4. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS |
|--|----------------------|---|--|---|
| Capacidad 1: Elaborando mi presentación personal. Actitud: Conocen los tipos de discursos | Conceptual | 1.La oratoria. Concepto 2.Tipos 3.Finalidad de la oratoria. | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo espontáneo. • Lectura y comprensión del tema. • Participación oral. | Método Inductivo - deductivo. Técnicas Trabajo individual Medios y materiales Separatas Material bibliográfico Internet |
| | Procedimental | <ul style="list-style-type: none"> • Lee y analiza el tema. • Realiza su presentación personal. | <ul style="list-style-type: none"> • En forma individual realizan su presentación personal. • Lee y analiza el libro "Cómo aprender a hablar en público" | |
| | Actitudinal | <ul style="list-style-type: none"> • Participa con seriedad. • Demuestra responsabilidad en el trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> • Demuestra responsabilidad para desarrollar los trabajos sobre el tema. | |
| Evaluación (de la capacidad y actitud) | | | | |
| Indicadores | | Procedimientos | | Ponderación |
| - Demuestra dominio de contenido temático referente a la oratoria. -Desarrolla habilidades para presentarse en público. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar el tema. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de los trabajos encomendados. | | Evaluación oral Lectura del tema Observación | | Prueba de entrada Ficha de observación y evaluación oral Control del lectura comprensiva del tema 30% 20% 50% |
| Tiempo: (en horas y semanas) 4 horas (2 semanas) | | | | |

| 4.2.1 CAPACIDADES Y ACTITUDES | 4.2.2. CONTENIDOS | | 4.2.3. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE | 4.2.4. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS |
|--|---|--|--|--|
| <p>Capacidad 2: Reconociendo las cualidades del orador mediante un texto.</p> <p>Actitud: Conoce las principales cualidades del orador. Realiza un discurso teniendo en cuenta el tema.</p> | Conceptual | <p>-Las cualidades del orador :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sinceridad • Culto a la verdad • Humildad • Coraje • Paciencia | <ul style="list-style-type: none"> • Lectura del tema. • Aplicación de subrayado y parafraseo. | <p>Métodos Inductivo - deductivo.</p> <p>Técnicas Trabajo individual Exposición en equipos</p> <p>Medios y materiales Separatas Material bibliográfico Internet</p> |
| | Procedimental | <ul style="list-style-type: none"> • Lee y analiza el tema a través de separatas. • Lee y analiza textos del libro "Como aprender a hablar en público". | <ul style="list-style-type: none"> • En forma individual contesta preguntas relacionadas al tema o contenido de los textos que lee. | |
| | Actitudinal | <ul style="list-style-type: none"> • Calidad crítica y valorativa. • Responsabilidad en el trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> • Demuestra responsabilidad para desarrollar los trabajos sobre el tema. | |
| Evaluación de la capacidad y actitud) | | | | |
| Indicadores | Procedimientos | Instrumentos | Ponderación | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Reconocen las principales cualidades de un orador. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar las cualidades del orador. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas encomendadas. | <p>Evaluación oral Lectura del tema Observación</p> | <p>Prueba oral Control de lectura comprensiva del tema. Ficha de observación y evaluación oral</p> | <p>30%</p> <p>50%</p> <p>20%</p> | |
| Tiempo: (en horas y semanas) 4 horas (2 semanas) | | | | |

| 4.2.1 CAPACIDADES Y ACTITUDES | 4.2.2. CONTENIDOS | | 4.2.3. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE | 4.2.4. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS |
|--|--|---|--|---|
| <p>Capacidad 3: Reconociendo los estilos en la oratoria.</p> <p>Actitud: Demuestra responsabilidad y calidad en cumplimiento de las tareas encomendadas.</p> | Conceptual | 1. Los estilos en la oratoria: Concepto. Tipos. | <ul style="list-style-type: none"> • Lectura de textos referente al tema. • Aplicación de subrayado y parafraseo. | <p>Métodos Inductivo - deductivo.</p> <p>Técnicas Trabajo individual Exposición en equipo</p> <p>Medios y materiales Separatas Material bibliográfico Internet</p> |
| | Procedimental | <ul style="list-style-type: none"> • Leen separatas y comentan sobre el tema. • Lee y analiza textos del libro "Como aprender a hablar en público". | <ul style="list-style-type: none"> • En equipo leen y analizan información relacionada al tema. • En diálogo dirigido demuestran dominio del tema. | |
| | Actitudinal | <ul style="list-style-type: none"> • Calidad crítica y valorativa. • Responsabilidad en el trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> • Demuestra responsabilidad para desarrollar los trabajos. | |
| Evaluación (de la capacidad y actitud) | | | | |
| Indicadores | Procedimientos | Instrumentos | Ponderación | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Identifica los estilos en la oratoria. - Demuestra dominio de contenido temático referente al tema. - Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar el tema. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de los trabajos asignados. | Evaluación oral Lectura del tema Observación | Practica oral Control de lectura comprensiva del tema Ficha de observación y evaluación oral | 30% 50% 20% | |
| Tiempo: (en horas y semanas) 4 horas (2 semanas) | | | | |

| 4.2.1 CAPACIDADES Y ACTITUDES | 4.2.2. CONTENIDOS | | 4.2.3. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE | 4.2.4. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS |
|---|-----------------------------|--|---|--|
| <p>Capacidad 4: Elaborando discursos.</p> <p>Actitud: Analizan información sobre el discurso: tipos y estructura.</p> | <p>Conceptual</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. El discurso: Concepto 2. Tipos de discurso : <ul style="list-style-type: none"> • Discurso narrativo. • Discurso expositivo. • Discurso argumentativo. • Discurso publicitario. 3. Estructura de un discurso: <ul style="list-style-type: none"> • Apertura e inicio. • Cuerpo o desarrollo. • Conclusión. 4. Preparación de un discurso. | <ul style="list-style-type: none"> • Lectura de textos referente al tema. • Aplicación de subrayado y parafraseo. | <p>Métodos Inductivo - deductivo.</p> <p>Técnicas Trabajo individual Exposición individual</p> <p>Medios y materiales Separatas Material bibliográfico Internet</p> |
| | <p>Procedimental</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Leen separatas y comentan sobre el tema. • Lee y analiza textos del libro “Como aprender a hablar en público”. • Planifican y elaboran un discurso de acuerdo a su elección. | <ul style="list-style-type: none"> • De manera individual leen y analizan información relacionada al tema. • En diálogo dirigido demuestran dominio del contenido del tema. • Exponen de manera individual aplicando la estructura del discurso. | |
| | <p>Actitudinal</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Calidad crítica y valorativa. • Responsabilidad en el trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> • Demuestra responsabilidad para desarrollar los trabajos asignados. | |

| Evaluación (de la capacidad y actitud) | | | |
|---|--|---|-------------------|
| Indicadores | Procedimientos | Instrumentos | Ponderación |
| - Demuestra dominio de contenido temático referente al tema. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar texto. -Elaboran discursos sociales. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas encomendadas. | Evaluación oral Lectura del tema Observación | Prueba oral Control de comprensión de lectura del tema Ficha de observación y evaluación oral | 30% 50% 20% |
| Tiempo: (en horas y semanas) 6 horas (3 semanas) | | | |

| 4.2.1 CAPACIDADES Y ACTITUDES | 4.2.2. CONTENIDOS | | 4.2.3. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE | 4.2.4. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS |
|---|----------------------|--|---|---|
| Capacidad 5: Reconociendo los ingredientes del estilo del orador. Actitud: Adquieren habilidades para incluir en sus discursos sentimientos, emociones, humor, ironía y la exageración deliberada. | Conceptual | 1. Los ingredientes del estilo del orador. <ul style="list-style-type: none"> • El sentimiento • La emoción • El humor • La ironía • La exageración deliberada | <ul style="list-style-type: none"> • Lectura de textos referente al tema. • Aplicación de subrayado y parafraseo. | Métodos Inductivo - deductivo. Técnicas Trabajo individual Exposición individual Medios y materiales Separatas Material bibliográfico Internet |
| | Procedimental | <ul style="list-style-type: none"> • Leen separatas y comentan sobre el tema. • Lee y analiza textos del libro “Como aprender a hablar en público”. • Planifican y elaboran un discurso del tema de su interés donde que incluyan estos ingredientes. | <ul style="list-style-type: none"> • De manera individual leen y analizan información relacionada al tema. • En diálogo dirigido demuestran dominio del contenido del tema. • Exponen de manera individual | |
| | Actitudinal | <ul style="list-style-type: none"> • Calidad crítica y valorativa. • Responsabilidad en el trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> • Demuestra responsabilidad para desarrollar los trabajos asignados. | |

| Evaluación (de la capacidad y actitud) | | | |
|---|--|---|-------------------|
| Indicadores | Procedimientos | Instrumentos | Ponderación |
| - Demuestra dominio de contenido temático referente al tema. -Reconocen los diferentes ingredientes del estilo del orador. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar texto. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas encomendadas. | Evaluación oral Lectura del tema Observación | Prueba oral Control de lectura comprensiva del tema. Ficha de observación y evaluación oral | 30% 50% 20% |
| Tiempo: (en horas y semanas) 4 horas (2 semanas) | | | |

| 4.2.1 CAPACIDADES Y ACTITUDES | 4.2.2. CONTENIDOS | | 4.2.3. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE | 4.2.4. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS |
|---|----------------------|--|--|---|
| Capacidad 6: Diferenciando la oratoria política de la academia. Actitud: Conocen y realizan una oratoria política, teniendo en cuenta la problemática social. | Conceptual | 1. Oratoria política. Concepto. Preparación de un discurso político. 2. Oratoria académica. Concepto. Los discursos académicos. | <ul style="list-style-type: none"> • Lectura de textos referente al tema. • Aplicación de subrayado y parafraseo. | Métodos Inductivo - deductivo. Técnicas Trabajo individual Exposición individual Medios y materiales Separatas Material bibliográfico Internet |
| | Procedimental | <ul style="list-style-type: none"> • Leen separatas y comentan sobre el tema. • Lee y analiza textos del libro “Como aprender a hablar en público”. • Planifican y elaboran un discurso político o académico. | <ul style="list-style-type: none"> • De manera individual leen y analizan información relacionada al tema. • En diálogo dirigido demuestran dominio del contenido del tema. • Exponen de manera individual discurso político o académico. | |
| | Actitudinal | <ul style="list-style-type: none"> • Calidad crítica y valorativa. • Responsabilidad en el trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> • Demuestra responsabilidad para desarrollar los trabajos asignados. | |

| Evaluación (de la capacidad y actitud) | | | |
|---|--|---|--------------------|
| Indicadores | Procedimientos | Instrumentos | Ponderación |
| <ul style="list-style-type: none"> - Demuestra dominio de contenido temático referente al tema. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar texto. -Diferencian la oratoria política de la academia. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas encomendadas. | Evaluación oral Lectura del tema Observación | Practica oral Control de lectura comprensiva del tema. Ficha de observación y evaluación oral | 30% 50% 20% |
| Tiempo: (en horas y semanas) 6 horas (3 semanas) | | | |

5. BIBLIOGRAFÍA

Anteproyecto de tesis:

- EFECTIVIDAD DE UN PROGRAMA DE ORATORIA ACADÉMICA EN LA MEJORA DE LA EXPRESIÓN ORAL DE LOS ESTUDIANTES DE 3° AÑO DE SECUNDARIA DE LA I.E.P.S “MORB” - 2014.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Como aprender a hablar en público. Editorial lumen SRL, 2002. Buenos Aires – Argentina. 2010.

Iquitos, Junio, 2014

ANEXO N° 03: SESIONES



UNAP

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE PRÁCTICA PRE-
PROFESIONAL**

Diseño de sesión de aprendizaje N° 1 Educación secundaria

I. DATOS GENERALES:

- 1.1.** Institución Educativa : Mariscal Oscar R. Benavides
1.2. Nivel, Ciclo, Grado y Sección : Secundaria /VII / 3° “c”
1.3. Área : Comunicación
1.4. Fecha y hora :16/06/14 - 7 am a 8:30 am
25/06/14 - 11 am a 12:40 pm
1.5. Tesistas : Leslie Lizeth Mas Uribe
Debra Celeste Olórtegui Flores
Susana de Jesús Rojas Vásquez

II. DATOS CURRICULARES :

- 2.1.** Título de la sesión : La oratoria. Concepto. Tipos. Finalidad.
2.2. Tema transversal :
 - Identidad intercultural.
 - Educación para mejorar los aprendizajes en la vida.
 - Educación para la convivencia, la paz y la ciudadanía.
- 2.3** Competencia de ciclo : Expresa sus ideas con claridad y fluidez en situaciones comunicativas interpersonales, utilizando en forma pertinente, las cualidades de la voz, el registro lingüístico y los recursos no verbales. Comprende el mensaje de los demás, asumiendo posiciones críticas, valorando los giros expresivos de su comunidad en el marco del diálogo intercultural.
- 2.4** Capacidad (es) : Expresión y comprensión oral
2.5 Conocimientos : La oratoria. Concepto. Tipos. Finalidad.
2.6 Valores : Tolerancia
2.7 Actitudes : Conocen los tipos de discursos.
2.8 Aprendizaje esperado :Reconociendo los tipos de discurso elaboran su presentación personal.

III. EVALUACIÓN:

| INDICADORES DE LOGROS | TÉCNICA DE EVALUACIÓN | INSTRUMENTOS |
|--|---|---|
| <p>-Demuestra dominio temático referente a la oratoria.</p> <p>-Desarrolla habilidades para presentarse en público.</p> <p>-Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar el tema.</p> <p>-Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de los trabajos encomendados.</p> | Exposición de su presentación personal. | Ficha de observación y evaluación oral. |

IV. SECUENCIA DIDÁCTICA

| ESTRATEGIAS | TIEMPO DE APRENDIZAJE | RECURSOS |
|--|---|---|
| <p>INICIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • El docente ingresa al aula y saluda cordialmente a los estudiantes. • Responde a los siguientes interrogantes: ¿Qué conocen sobre la oratoria? ¿Qué tipos de discurso conocen? ¿Cuál es su finalidad? • Se consolidan las respuestas y se presenta el tema: “La oratoria. Concepto. Tipos. Finalidad” <p>PROCESO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reciben una separata como soporte teórico sobre el tema. • La docente explica el tema. • Aclara algunas inquietudes. • A través de una dinámica realizamos un círculo que permitirá que cada alumno realice su presentación personal. • La docente evalúa. <p>SALIDA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se realiza la meta cognición sobre el tema desarrollado: ¿Qué nos pareció el tema? ¿Qué capacidades hemos descubierto? ¿En qué aspecto hemos fallado? | <p>15 Min.</p> <p>150 Min.</p> <p>15 Min.</p> | <p>Profesora-Estudiante</p> <p>Separata</p> <p>Material bibliográfico</p> <p>Internet</p> |

V. BIBLIOGRAFÍA

- CARNEGIE, Dale (2005). El camino fácil y rápido para hablar eficazmente. 38° edición. Editorial Sudamericana S.A. Buenos Aires - Argentina. 203 pp.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen SRL, 2002. Buenos Aires- Argentina.2010.222 pp.
- www.google.com

VI. ANEXOS

TEMA 1:

LA ORATORIA. CONCEPTO. TIPOS. FINALIDAD.

1. CONCEPTO DE LA ORATORIA

Se llama **oratoria** al arte de hablar con elocuencia. En segundo lugar, es también un género literario formado por el discurso, la arenga, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras varias.

2. TIPOS DE ORATORIA

- **LA POLÍTICA.**
Comprenden los discursos que se pronuncien en las cámaras y asambleas públicas.
- **LA FORENSE**
Se refiere a los discursos o sermones que se pronuncien en los tribunales de justicia sobre asuntos civiles o criminales.
- **LA SAGRADA**
Comprenden los discursos o sermones que se pronuncien en los templos sobre la religión y la moral.
- **LA ORATORIA ACADÉMICA**
Comprenden los discursos relativos a cuestiones literarias o científicas. La corrección y esmero son sus rasgos distintivos.
- **LA ARTÍSTICA**
Es la elocuencia destinada a producir un placer estético
- **LA CEREMONIAL O SENTIMENTAL**
Es la que más nos acosa pues tiene por ámbito todas las múltiples actividades ceremoniales. Su característica principal: brevedad e imperio de los sentimientos.

3. FINALIDAD DE LA ORATORIA

Es importante precisar que la oratoria, como toda ciencia o arte, tiene una serie de propósitos que anhela alcanzar a través de su práctica efectiva. Estos propósitos que también podemos llamar fines, han sido materia de debate desde los tiempos antiguos. Rememorar la diversidad de opiniones en torno a los fines de la oratoria, sería caer en una bizantina y fatigosa enumeración; en esencia, casi todas las teorías coinciden entre sí. En esencia cuatro son los fines de la oratoria:

1. Persuadir:

Implica convencer a otras personas de que nuestras opiniones e ideas son las correctas y moverlas a la acción de acuerdo con ellas. Involucra también la motivación para que otros realicen lo que en el fondo muchas veces no quieren hacer. Es el caso del vendedor que busca por medio de la persuasión que los clientes se sientan motivados a comprar sus productos o servicios. La persuasión se orienta a la voluntad de los receptores, por ello podemos decir que “es la actividad de convencer a nuestros semejantes para que tomen una decisión o hagan una acción determinada”.

2. Enseñar:

Comprende la acción de transmitir, a alumnos o discípulos, conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Esta transmisión pedagógica se realiza en sesiones académicas, debates o incluso, en una plática común. Aquí la oratoria se orienta a la inteligencia de los receptores, su propósito es comunicar no sólo las noticias cotidianas sino, va más allá; transferir conocimientos de todo tipo por medio de un emisor y/o profesor, ya sea de manera formal; en los centros de enseñanza de diferentes niveles o, ya sea de manera informal; esto es en el hogar, la calle o la comunidad.

3. Conmover:

Involucra provocar por intermedio de la oratoria, determinados sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas que escuchan nuestras palabras. El ser humano en la vida diaria llora, ríe, se asusta, se encoleriza etc. es decir, experimenta emociones. Estas emociones también las puede crear un orador a través de sus palabras siempre y cuando estas lleguen a la fibra interna del público oyente. Si logramos conmover a nuestro público podemos cautivarlo y comunicarle satisfactoriamente nuestros sentimientos.

4. Agradar:

Agradar es crear belleza con la palabra hablada; es decir, producir en el alma ajena un sentimiento de placer con fines determinados. La oratoria como entretenimiento se orienta al campo del sentimiento. Por eso, cuando leemos un libro de chistes o presentamos un programa humorístico, sentimos que perdemos todo contacto con la realidad, reímos y nos alegramos. Cuando escuchamos a un cantante, su voz; o nos agrada o nos desagrada, lo mismo ocurre con un conductor radial al momento de hablarnos románticamente con su voz impostada, luego de un breve descanso, pasemos ahora al capítulo siguiente de nuestro libro.



UNAP

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y
HUMANIDADES DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE
PRÁCTICA PRE-PROFESIONAL**

**Diseño de sesión de aprendizaje N° 2
Educación secundaria**

I. DATOS GENERALES:

- 1.1** Institución Educativa : Mariscal Oscar R. Benavides
1.2 Nivel, Ciclo, Grado y Sección : Secundaria /VII / 3° “C”
1.3 Área : Comunicación
1.4 Fecha y hora : 02/07/14 - 09/07/14
11 am12:40 pm
1.5 Tesistas : Leslie Lizeth Mas Uribe
Debra Celeste Olórtegui Flores
Susana de Jesús Rojas Vásquez

II. DATOS CURRICULARES :

- 2.1** Título de la sesión : Reconocen discursos teniendo en cuenta las cualidades de un orador.
- 2.2** Tema transversal :
- Identidad intercultural
 - Educación para mejorar los aprendizajes en la vida.
 - Educación para la convivencia, la paz y la ciudadanía.
- 2.3** Competencia de ciclo : Expresa sus ideas con claridad y fluidez en situaciones comunicativas interpersonales, utilizando en forma pertinente, las cualidades de la voz, el registro lingüístico y los recursos no verbales. Comprende el mensaje de los demás, asumiendo posiciones críticas, valorando los giros expresivos de su comunidad en el marco del diálogo intercultural.
- 2.4** Capacidad (es) : Expresión y comprensión oral.
2.5 Conocimientos : Las cualidades del orador.
2.6 Valores : Tolerancia
2.7 Actitudes : Reconocen las principales cualidades de un orador.
2.8 Aprendizaje esperado : Reconocen las cualidades de un orador y elaboran un discurso teniendo en cuenta las mismas.

V. BIBLIOGRAFÍA

- CARNEGIE, Dale (2005). El camino fácil y rápido para hablar eficazmente. 38° edición. Editorial Sudamericana S.A. Buenos Aires - Argentina. 203 pp.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen SRL, 2002. Buenos Aires- Argentina.2010.222 pp.
- www.google.com

VI. ANEXOS

TEMA 2:

LAS CUALIDADES DEL ORADOR



1. SINCERIDAD

Esta virtud, que debería ser la característica de toda persona que habla en público, consiste en el acuerdo lo más total posible entre el pensamiento y la palabra, y entre las palabras y los actos. Nunca hay que decir algo que no se crea o no se viva, ni adelantar algo de lo que no se esté seguro, o adoptar una actitud exterior que no esté de acuerdo con la interior.

2. CULTO A LA VERDAD

Si se emplea la palabra, ha de ser para difundir o hacer conocer lo que el orador considera como verdadero. Hay que esforzarse por ser veraz y en lo posible exacto, decir siempre la verdad en lo grande y en lo pequeño.

Pero el culto a la verdad no significa certeza de estar en la verdad, sino de la fidelidad y coherencia con las propias convicciones.

3. HUMILDAD

No es una virtud oratoria en sentido estricto, pero sí una virtud indispensable en el orador. Cuando el orador cae en la arrogancia, produce un efecto desfavorable en el auditorio.

4. CORAJE

El orador ha de decir verdades que algunas veces le pueden ocasionar molestias y riesgos. Cuando es necesario que así proceda, debe hacerlo y aceptar los riesgos, diciendo en voz alta lo que otros callan o solo se atreven a decir en voz baja.

5. PACIENCIA.

El orador o conferenciante con la palabra publica puede realizar una tarea de educación, y el secreto de la tarea de educativa reside en la paciencia, en el sentido de lograr procesos paso a paso, pero persistentes.



UNAP

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y
HUMANIDADES DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE
PRÁCTICA PRE-PROFESIONAL**

**Diseño de sesión de aprendizaje N°3
Educación secundaria**

I. DATOS GENERALES:

- 1.1** Institución Educativa : Mariscal Oscar R. Benavides
1.2 Nivel, Ciclo, Grado y Sección : Secundaria /VII / 3° “C”
1.3 Área : Comunicación
1.4 Fecha y hora :16/07/14-23/07/14-11am-12:40pm
1.5 Tesistas : Leslie Lizeth Mas Uribe
Debra Celeste Olórtegui Flores
Susana de Jesús Rojas Vásquez

II. DATOS CURRICULARES:

- 2.1** Título de la sesión : Reconociendo los estilos en la oratoria.
- 2.2** Tema transversal :
- Identidad intercultural
 - Educación para mejorar los aprendizajes en la vida.
 - Educación para la convivencia, la paz y la ciudadanía.
- 2.3** Competencia de ciclo : Expresa sus ideas con claridad y fluidez en situaciones comunicativas interpersonales, utilizando en forma pertinente, las cualidades de la voz, el registro lingüístico y los recursos no verbales. Comprende el mensaje de los demás, asumiendo posiciones críticas, valorando los giros expresivos de su comunidad en el marco del diálogo intercultural.
- 2.4** Capacidad (es) : Expresión y comprensión oral.
- 2.5** Conocimientos : Los estilos en la oratoria.
- 2.6** Valores : Tolerancia
- 2.7** Actitudes : Analizan información sobre los estilos en la oratoria y realizan un discurso en base a ello.
- 2.8** Aprendizaje esperado : Realizando un discurso aplicando los estilos de la oratoria.

III. EVALUACIÓN:

| INDICADORES DE LOGROS | TÉCNICA DE EVALUACIÓN | INSTRUMENTOS |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Identifica los estilos en la oratoria. -Demuestra dominio de contenido temático referente al tema. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar el tema. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de los trabajos asignados. | Practica oral demostrando diversos estilos de la oratoria. | Ficha de observación y evaluación oral. |

IV. SECUENCIA DIDÁCTICA

| ESTRATEGIAS | TIEMPO DE APRENDIZAJE | RECURSOS |
|--|---|--|
| <p>INICIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • El docente ingresa al aula y saluda cordialmente a los estudiantes. • Responde a los siguientes interrogantes: ¿Qué entienden por estilos? ¿Creen que hay estilos en la oratoria? • Se consolidan las respuestas y se presenta el tema: “Los estilos en la oratoria” <p>PROCESO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reciben una separata. • La docente explica el tema. • Reflexionan y evalúan sobre sus propios estilos de hablar en público. • Salen uno por uno al frente y realizan su discurso, teniendo en cuenta los estilos de la oratoria. • La docente evalúa. <p>SALIDA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se realiza la metacognición sobre el tema desarrollado: ¿Qué fue lo que hicimos mejor? ¿Qué capacidades hemos descubierto? ¿En qué aspecto hemos fallado? | <p>15 Min.</p> <p>150 Min.</p> <p>15 Min.</p> | <p>Profesora- Estudiante</p> <p>Separata</p> <p>Material bibliográfico</p> <p>Internet</p> |

V. BIBLIOGRAFÍA

- CARNEGIE, Dale (2005). El camino fácil y rápido para hablar eficazmente. 38° edición. Editorial Sudamericana S.A. Buenos Aires - Argentina. 203 pp.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen SRL, 2002. Buenos Aires- Argentina.2010. 222 pp.
- <http://www.ecured.cu/index.php/Oratoria>

VI. ANEXOS

TEMA 3:

LOS ESTILOS EN LA ORATORIA

¿QUÉ ES EL ESTILO DEL ORADOR?

Es la forma en que se comunica con el público, y definirla es importante porque los oyentes deben saber lo que esperan de uno, antes de que uno empiece a hablar.

Existen oradores muy enérgicos y dinámicos que al exponer sus presentaciones son cálidos, otros muy profundos y desglosan los asuntos que tratan con un gran aporte de datos y ayudan a sus oyentes a llegar a conclusiones que no habían contemplado.

Cuando se empieza a hablar en público es bueno estudiar a los grandes oradores, la mayoría de oradores profesionales no tendrán ningún problema en reconocer que tuvieron un mentor, alguien que ya hablaba en público y les ayudó enseñándole a conseguir el éxito al hablar en público. Incluso los mejores oradores tienen sus oradores favoritos a quienes admiran y tratan de emular, es bueno familiarizarse con distintos oradores, con su estilo en particular cuando más claro tenga el estilo de orador que le gusta más claro tendrá su propio estilo.

Tener un estilo propio, hará que su público recuerde sus anteriores presentaciones muchas veces con respeto y si habla con sinceridad y desde su corazón incluso con cariño.

TIPOS DE ESTILOS EN LA ORATORIA

Estilo Ático o Humilde: Es el que se observa en un discurso que se caracteriza por una gran corrección de lenguaje, y al mismo tiempo, por una expresión muy sobria, sin grandes lujos formales, ni imágenes poéticas, ni giros, ni ironías, ni metáforas en general. Lo que le importa al orador sobre todas las cosas, es la claridad conceptual, y es por eso que evita el lujo y el adorno de su expresión.

Estilo Rodio o Médiom: Se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso. Aquí se atiende mucho a la claridad conceptual, como en el estilo ático, pero no se evita por completo el lucimiento de la expresión: pueden aparecer moderadamente metáforas, muestras de ingenio y otros recursos.

Estilo Asiánico o Vehemens: Es amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a la brillantez de expresión; puede incluso ser punzante, apasionado y ardiente, tiende a conmover al auditorio, a impactarlo emocionalmente, se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular.



UNAP

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y
HUMANIDADES DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE
PRÁCTICA PRE-PROFESIONAL**

**Diseño de sesión de aprendizaje N°4
Educación secundaria**

I. DATOS GENERALES:

- 1.1.**Institución Educativa : Mariscal Oscar R. Benavides
1.2.Nivel, Ciclo, Grado y Sección : Secundaria /VII / 3° “C”
1.3.Área : Comunicación
1.4.Fecha y hora :06/08/14-13/08/14-
20/08/14 11 am -12:40pm
1.5.Tesistas : Leslie Lizeth Mas Uribe
Debra Celeste Olortegui Flores
Susana de Jesús Rojas Vásquez

II. DATOS CURRICULARES :

2.1 Título de la sesión : Reconocen los tipos de discursos.

2.2 Tema transversal :

- Identidad intercultural
- Educación para mejorar los aprendizajes en la vida.
- Educación para la convivencia, la paz y la ciudadanía.

2.3 Competencia de ciclo : Expresa sus ideas con claridad y fluidez en situaciones comunicativas interpersonales, utilizando en forma pertinente, las cualidades de la voz, el registro lingüístico y los recursos no verbales. Comprende el mensaje de los demás, asumiendo posiciones críticas, valorando los giros expresivos de su comunidad en el marco del diálogo intercultural.

2.4 Capacidad (es) : Expresión y comprensión oral.

2.5 Conocimientos : El discurso: tipos y estructura.

2.6 Valores : Tolerancia

2.7 Actitudes : Analizan información sobre la estructura de un discurso y realizan un discurso.

2.8 Aprendizaje esperado : Elaboran y declaman un discurso utilizando uno de los tipos del mismo.

III. EVALUACIÓN:

| INDICADORES DE LOGROS | TÉCNICA DE EVALUACIÓN | INSTRUMENTOS |
|---|--|---|
| - Demuestra dominio de contenido temático referente al tema. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar texto. -Elaboran discursos sociales. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas encomendadas. | Realizan un discurso de acuerdo al tipo elegido. | Ficha de observación y evaluación oral. |

IV. SECUENCIA DIDÁCTICA

| ESTRATEGIAS | TIEMPO DE APRENDIZAJE | RECURSOS |
|--|-----------------------|--|
| INICIO <ul style="list-style-type: none">• El docente ingresa al aula y saluda cordialmente a los estudiantes.• Responde a los siguientes interrogantes: ¿Cuántos tipos de discursos conocen?• Se consolidan las respuestas y se presenta el tema:• “El discurso Tipos. Estructura. Preparación ” | 15 Min. | Profesora- Estudiante |
| PROCESO <ul style="list-style-type: none">• Conversan sobre el tema:<ul style="list-style-type: none">✓ Analizan información sobre los tipos de discursos y estructura.✓ Aplican lo aprendido exponiendo un discurso de acuerdo a su elección.✓ La docente evalúa. | 240 Min. | Separata Material bibliográfico Internet |
| SALIDA <ul style="list-style-type: none">• Se realiza la meta cognición sobre el tema desarrollado: ¿Qué les pareció el tema? ¿Qué capacidades hemos descubierto? ¿En qué aspecto hemos fallado? | 15 Min. | |

V. BIBLIOGRAFÍA

- CARNEGIE, Dale (2005). El camino fácil y rápido para hablar eficazmente. 38° edición. Editorial Sudamericana S.A. Buenos Aires - Argentina. 203 pp.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen SRL, 2002. Buenos Aires- Argentina.2010. 222 pp.
- http://www.proyectopais.org.pe/web_data/doc_partidarios/libros/libro4-06.htm.
- www.monografias.com/discursos/.
- <http://wikipedia.wiki.es/discursos/>.

VI. ANEXOS

TEMA 4:

EL DISCURSO: TIPOS Y ESTRUCTURA

1. LOS DISCURSOS

Los discursos son textos orales o escritos, cuya función y objetivo último es enseñar o convencer a un público o auditorio sobre algo ya sea que actúe o piense de determinada manera. Es por eso que decimos que en los discursos predomina la función apelativa.

En un acto de habla puede manifestarse de dos formas: individual o monólogo, o de modo interlocutor o diálogo.

2. TIPOS DE DISCURSO

- **Discurso narrativo**

El discurso narrativo es la exposición de hechos que se relatan por medio de una trama y un argumento. Por supuesto, es el que se utiliza en la novela y el cuento, pero cada vez más personas recurren a sus bondades fuera de la literatura y también en noticias y chistes etc. Esta cualidad del discurso narrativo viene dada por la intriga o la tensión narrativa, que consiste en abrir uno o varios hilos de acción que no se resuelven hasta el final (o que se van resolviendo poco a poco, pero quedando siempre alguno pendiente) o, lo que es lo mismo, ir creando expectativas al lector y satisfacerlas gradualmente.

- **Discurso expositivo**

El discurso expositivo es el que busca informar de determinada cuestión o aclararla. Por tanto, un texto limpio y poco llamativo. El lector lo va a leer porque le interesa el contenido, no obstante, como cualquier escrito, ha de hacerse agradable y entretenido, porque si no lo dejará a la mitad, por muy interesado que esté en el tema. Sus principales características son:

Claridad: La exposición es clara en todo el texto, lo aclara el tópico alrededor del cual está trabajando.

Concisión: El discurso debe ser conciso, sintético, las ideas que refleje estén expresadas con exactitud en el menor número de frases.

- **Discurso argumentativo**

El objetivo principal del discurso argumentativo es convencer, y a ello debe ir dirigida cada palabra que elijamos. Convencer no significa, avasallar ni ofender ni despreciar, sino acudir al entendimiento lógico del lector para que comprenda nuestras razones. Dado que vamos a intentar introducir un concepto nuevo sobre alguna cuestión que el lector no tiene a priori, habrá que poner especial cuidado en que esa intromisión en la configuración de su mente

no sea brusca, sino que al leer el texto le parezca que eso es lo que ha opinado siempre, o que ha sido él mismo el que ha sacado las conclusiones.

El discurso argumentativo se estructura de la siguiente manera:

En primer lugar se expone la tesis (a modo de introducción) o las ideas que se pretenden demostrar; luego se pasa a la argumentación propiamente dicha, con las opiniones concretas razonadas convenientemente; finalmente se expresa la conclusión, que vuelve a la idea inicial, pero esta vez con el peso de la razón detrás.

- **Discurso publicitario**

El objetivo de un texto publicitario es vender un producto, y el redactor habrá de utilizar todos los recursos posibles para alcanzar ese objetivo, sin ningún tipo de escrúpulos.

Ser atractivo: Tiene que conseguir seducir al lector, aunque sea a base de mentiras.

Sorprender: El lector sólo leerá lo que llame su atención, por lo que el discurso publicitario tiene que ofrecer siempre algo nuevo, algo único. Los creativos se rompen la cabeza pensando en formas nuevas de vender lo mismo de siempre.

Huir de la monotonía: El discurso publicitario no puede ser un texto serio y monótono.

Ser breve: Nadie está dispuesto a perder mucho tiempo leyendo un texto publicitario, por muy interesante que sea. El discurso debe ser breve, directo, condensado, casi telegráfico.

3. ESTRUCTURA DEL DISCURSO

Apertura

- ✓ Presentación personal y/o de los asistentes.
- ✓ Captar la atención.
- ✓ Comentar los puntos principales a tratar y los objetivos.
- ✓ Explicar las reglas del juego y la metodología a seguir.
- ✓ Un buen comienzo es vital para cualquier presentación. El objetivo a perseguir es que la audiencia te preste atención, para ello estimula su interés procurando iniciar la relación con el público.

Cuerpo

Durante el desarrollo de la exposición es muy importante que la audiencia entienda exactamente lo que quieres comunicar, para ello el discurso debe ser fácil de seguir, con un orden claro y preciso.

Ordena tus argumentos y apóyate en datos o ejemplos que ayuden al auditorio a comprender el mensaje de la exposición.

Conclusión

Lo mejor para conseguir un buen discurso es terminarlo bien. Las personas tendemos a recordar los principios y finales por los efectos de primacía y decencia respectivamente (estos principios constituyen leyes de la memoria).

El final tiene que constituir el compendio de lo que se ha dicho, incluyendo, en la mayoría de los casos, los siguientes elementos:

Un resumen, concentrado en una o dos frases, del contenido principal del discurso.

Alguna propuesta o resolución que se deduzca del cuerpo del discurso.

Aclaración de dudas. Un llamamiento de apoyo a lo que se ha expuesto o unas cálidas palabras de agradecimiento.

4. PREPARACIÓN DE UN DISCURSO

- Mejorar la comunicación verbal.
- Selección del tema.
- Acopio de información.
- Selección de materiales.
- Ordenamiento de materiales.
- Construcción del mensaje (guión).
- Conclusión.
- Habilidades de un comunicador.
- Conocimientos técnicos de un comunicador.



UNAP

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y
HUMANIDADES DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE
PRÁCTICA PRE-PROFESIONAL**

**Diseño de sesión de aprendizaje N °5
Educación secundaria**

I. DATOS GENERALES:

- 1.1.** Institución Educativa : Mariscal Oscar R. Benavides
1.2. Nivel, Ciclo, Grado y Sección : Secundaria /VII / 3° “C”
1.3. Área : Comunicación
1.4. Fecha y hora :27/08/14-03/09/14- 11am - 12:40
1.5. Tesistas : Leslie Lizeth Mas Uribe
Debra Celeste Olortegui Flores
Susana de Jesús Rojas Vásquez

II. DATOS CURRICULARES :

- 2.1** Título de la sesión : Reconociendo los ingredientes del estilo orador
- 2.2** Tema transversal :
- Identidad intercultural
 - Educación para mejorar los aprendizajes en la vida.
 - Educación para la convivencia, la paz y la ciudadanía.
- 2.3** Competencia de ciclo : Expresa sus ideas con claridad y fluidez en situaciones comunicativas interpersonales, utilizando en forma pertinente, las cualidades de la voz, el registro lingüístico y los recursos no verbales. Comprende el mensaje de los demás, asumiendo posiciones críticas, valorando los giros expresivos de su comunidad en el marco del diálogo intercultural.
- 2.4** Capacidad (es) : Expresión y comprensión oral.
- 2.5** Conocimientos : Los ingredientes del estilo en la oratoria
- 2.6** Valores : Tolerancia
- 2.7** Actitudes : Adquiriendo habilidades para sus discursos, sentimientos y emociones, el humor, la ironía y la exageración deliberada
- 2.8** Aprendizaje esperado : Elaborando un discurso teniendo en cuenta los ingredientes del estilo de un orador.

III. EVALUACIÓN:

| INDICADORES DE LOGROS | TÉCNICA DE EVALUACIÓN | INSTRUMENTOS |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Demuestra dominio de contenido temático referente al tema. -Reconocen los diferentes ingredientes del estilo del orador. -Demuestra calidad de juicio crítico y valorativo al analizar texto. - Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas encomendadas. | Participan en un discurso que incluyan estos ingredientes. | Ficha de observación y evaluación oral. |

IV. SECUENCIA DIDÁCTICA

| ESTRATEGIAS | TIEMPO DE APRENDIZAJE | RECURSOS |
|---|-----------------------|--------------------------|
| <p>INICIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • El docente ingresa al aula y saluda cordialmente a los estudiantes. • Responde a los siguientes interrogantes: ¿Qué entienden por ingredientes del estilo del orador? • Se consolidan las respuestas y se presenta el tema: <p style="text-align: center;">“Los ingredientes del estilos en la oratoria”</p> | 15 Min | Profesora- Estudiante |
| <p>PROCESO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reciben una separata sobre el tema. • La docente explica el tema. • Diferenciando bien los diferentes ingredientes del estilo: sentimientos, emociones, el humor, la ironía y la exageración deliberada. • Mediante una dinámica se asigna discursos que incluyan estos ingredientes. • Salen uno por uno al frente y emiten sus discursos. • La docente evalúa. | 150 min | Material bibliográfico |
| <p>SALIDA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se realiza la metacognición sobre el tema desarrollado: ¿Qué nos pareció el tema? ¿Qué capacidades hemos descubierto? ¿En qué aspecto hemos fallado? | 15 min | Internet |

V. BIBLIOGRAFÍA

- CARNEGIE, Dale (2005). El camino fácil y rápido para hablar eficazmente. 38° edición. Editorial Sudamericana S.A. Buenos Aires - Argentina. 203 pp.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen SRL, 2002. Buenos Aires- Argentina.2010. 222 pp.
- www.google.com

VI. ANEXOS

TEMA 5:

LOS INGREDIENTES DEL ESTILO DEL ORADOR

- **EL SENTIMIENTO.**

La esencia de la comunicación oral en una conferencia, y mucho más en un discurso, es hacer pensar y también hacer sentir. Hay que evitar caer en el abuso y en su caricaturización: el sentimentalismo.

- **LA EMOCIÓN**

En el estilo de oratoria, este ingrediente está estrechamente ligado al sentimiento. Emoción y sentimiento son dos dimensiones psicológicas del acto de comunicación que enriquecen los recursos fonéticos y visuales.

- **EL HUMOR.**

Un orador con sentido del humor le da sol y colorido a su discurso, y ayuda a distender psicológica y mentalmente a quienes escuchan.

- **LA IRONÍA.**

Usar la ironía como recurso expresivo e ingredientes del estilo consiste en decir con rostro serio algo intrínsecamente jocoso y evidentemente inexacto. Se trata de decir lo contrario de lo que realmente se piensa, no para atenuar o suavizar lo que se quiere expresar, sino para recalcarlo.

- **LA EXAGERACIÓN DELIBERADA**

Algo parecido puede decirse de la exageración. Es siempre conveniente y obligado ser exacto y veraz en el hablar. Dentro de esa tónica general y habitual, puede producir un efecto saludable exagerar, en algunos casos muy concretos y muy claros en que el público adivina las intenciones jocosas y divertidas del conferenciante.



Diseño de sesión de aprendizaje N °6
Educación secundaria

I. DATOS GENERALES:

| | |
|-----------------------------------|--|
| 1.1 Institución Educativa | : Mariscal Oscar R. Benavides |
| 1.2 Nivel, Ciclo, Grado y Sección | : Secundaria /VII / 3° “C” |
| 1.3 Área | : Comunicación |
| 1.4 Fecha y hora | : 10/17/24- 09 – 14 11am 12:40 pm |
| 1.5 Tesistas | : Leslie Lizeth Mas Uribe Debra Celeste Olortegui Flores Susana de Jesús Rojas Vásquez |

II. DATOS CURRICULARES :

| | |
|--------------------------|--|
| 2.1 Título de la sesión | : Diferenciando la oratoria política de la académica. |
| 2.2 Tema transversal | : <ul style="list-style-type: none">• Identidad intercultural• Educación para mejorar los aprendizajes en la vida.• Educación para la convivencia, la paz y la ciudadanía. |
| 2.3 Competencia de ciclo | : Expresa sus ideas con claridad y fluidez en situaciones comunicativas interpersonales, utilizando en forma pertinente, las cualidades de la voz, el registro lingüístico y los recursos no verbales. Comprende el mensaje de los demás, asumiendo posiciones críticas, valorando los giros expresivos de su comunidad en el marco del diálogo intercultural. |
| 2.4 Capacidad (es) | : Expresión y comprensión oral. |
| 2.5 Conocimientos | : La oratoria política y la académica. |
| 2.6 Valores | : Tolerancia |
| 2.7 Actitudes | : Conocen y realizan una oratoria política, teniendo en cuenta la problemática social. |
| 2.8 Aprendizaje esperado | : Elaborando discursos políticos y académicos. |

V. BIBLIOGRAFÍA

- CARNEGIE, Dale (2005). El camino fácil y rápido para hablar eficazmente. 38° edición. Editorial Sudamericana S.A. Buenos Aires - Argentina. 203 pp.
- EGG, Ezequiel Ander y AGUILAR IDAÑEZ, María José (2010). Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen SRL, 2002. Buenos Aires- Argentina.2010. 222 pp.

VI. ANEXOS

TEMA 6:

ORATORIA POLÍTICA Y ACADÉMICA

○ **LA ORATORIA POLÍTICA**

Su esencia es exponer o debatir todas las cuestiones relacionadas con el gobierno de la actividad pública, pero partiendo de los principios e ideas políticas que ostenta el orador. Es utilizada en épocas electorales para persuadir y convencer a los votantes.

El orador político debe conocer a fondo la historia, el modo de ser y sentir del pueblo a que se dirige la palabra.

○ **ORATORIA ACADÉMICA**

Este género, comprende los discursos encaminados a persuadir a los hombres de las verdades científicas, tiene su origen en la creciente necesidad de expansión y propagación que la ciencia moderna va experimentando, y abarca todos los asuntos puramente científicos o de algún modo relacionado con la ciencia, de donde se deduce cuan extenso y general es su objeto, puesto que en nuestros días apenas queda aspecto de la realidad que no sea estudiada por la ciencia.

▪ **Los discursos académicos**

Los de exposición científica, en los cuales el orador ilustra a sus oyentes respecto de un punto por el investigado.

Los de vulgarización, destinados a exponer teorías o descubrimientos modernos, poniéndolo al alcance del público profano.

Los de controversia, son discursos de puntos opinables de nuevas investigaciones.

ANEXO N° 04: FICHA DE OBSERVACIÓN

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONÍA PERUANA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE LENGUA Y LITERATURA

FICHA DE OBSERVACIÓN Y EVALUACIÓN ORAL

NOMBRE:.....FECHA:.....

I.E :.....GRADO Y SECCIÓN:.....

GÉNERO:(M) (F)

| N° | INDICADORES | ESCALA | | | |
|----|---|--------|------|------|------|
| | | E(4) | B(3) | R(2) | D(1) |
| 01 | Aspecto personal | | | | |
| 02 | Ubicación en el auditorio | | | | |
| 03 | Nitidez en la vocalización | | | | |
| 04 | Voz adecuada | | | | |
| 05 | Rostro y gestos faciales | | | | |
| 06 | Ademanes | | | | |
| 07 | Estilo claro | | | | |
| 08 | Estilo ritmado | | | | |
| 09 | Transmisión de sentimientos y emociones | | | | |
| 10 | Desplazamiento en el escenario | | | | |

| | | | | | |
|----|---------------------------------------|--|--|--|--|
| 11 | Sentido de humor | | | | |
| 12 | Énfasis en el momento necesario | | | | |
| 13 | Discurso ordenado | | | | |
| 14 | Discurso coherente | | | | |
| 15 | Adecuada improvisación | | | | |
| 16 | Aplica los tres momentos del discurso | | | | |
| 17 | Calidad lexical | | | | |
| 18 | Uso de pausas en el momento oportuno | | | | |
| 19 | Calidad de locuacidad | | | | |
| 20 | No empleo de muletilla | | | | |

Puntaje total :

Nota vigesimal :

Valor :

Escala :

E = "Excelente" (71-80): 18-20

B = "Bueno" (61-70) : 15-17

R = "Regular" (41-60) : 11-14

D = "Deficiente" (<41) : <11

ANEXO N° 05: PRUEBA DE HIPÓTESIS

a) Prueba de hipótesis del Pretest del Grupo Control y del Grupo Experimental.

1. Datos:

Grupo Control:

$$\bar{x}_1 = 9.77$$

$$\sigma^2_1 = 4.0456$$

Nivel de confianza = 99%

Grupo Experimental:

$$\bar{x}_2 = 9.70$$

$$\sigma^2_2 = 7.8767$$

2. Formulación de Hipótesis:

$$H_0 : \mu_C = \mu_E$$

$$H_1 : \mu_C \neq \mu_E$$

3. Nivel de Significación: $\alpha = 1\% \cong 0.01$

4. Estadística de Prueba :

$$T_C = \frac{\bar{x}_2 - \bar{x}_1}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)\sigma^2_1 + (n_2 - 1)\sigma^2_2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

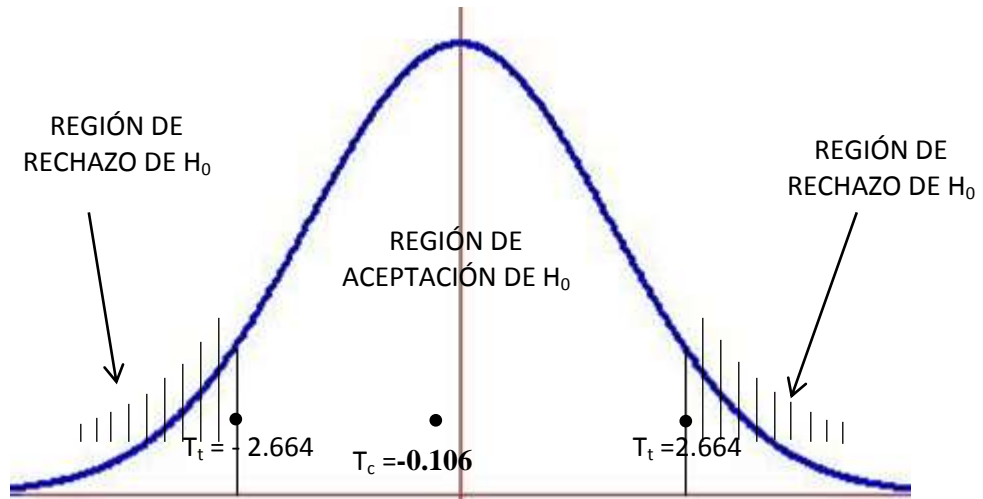
5. Cálculo:

$$T_C = \frac{9.70 - 9.77}{\sqrt{\frac{29(4.0456) + 29(7.8767)}{30 + 30 - 2} \left(\frac{1}{30} + \frac{1}{30} \right)}} = -0.106$$

6. Región Crítica:

Se rechaza la hipótesis nula si $|T_c| > T_t$

$$T_{0,995(58)} = 2.664$$



7. Decisión:

Como $|T_c| = 0.106 < T_t = 2.664$, entonces se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la hipótesis alternativa (H_1)

Los promedios del pretest del grupo control y experimental son iguales.

b) Prueba de hipótesis del Postest del Grupo Experimental y del Grupo Control.

1. Datos:

Grupo Control:

$$\bar{x}_1 = 11.90$$

$$\sigma^2_1 = 8.29$$

Nivel de confianza = 99%

Grupo Experimental:

$$\bar{x}_2 = 14.3$$

$$\sigma^2_2 = 10.41$$

2. Formulación de Hipótesis:

$$H_0 : \mu_C = \mu_E$$

$$H_1 : \mu_C < \mu_E$$

3. Nivel de Significación: $\alpha = 1\% \cong 0.01$

4. Estadística de Prueba:

$$T_C = \frac{\bar{x}_2 - \bar{x}_1}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)\sigma^2_1 + (n_2 - 1)\sigma^2_2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

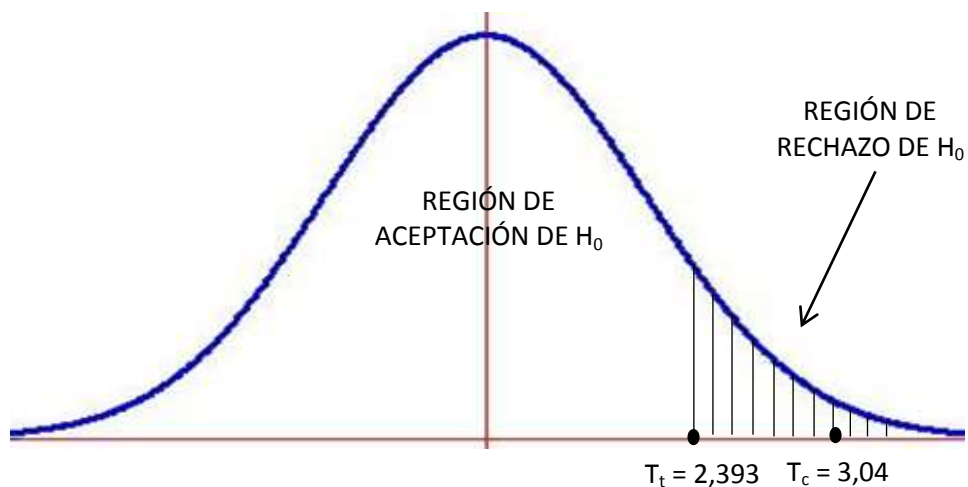
5. Cálculo:

$$T_C = \frac{14.3 - 11.9}{\sqrt{\frac{29(8.29) + 29(10.41)}{30 + 30 - 2} \left(\frac{1}{30} + \frac{1}{30} \right)}} = 3.04$$

6. Región Crítica:

Se rechaza la hipótesis nula si $|T_C| > T_t$

$$T_{0,99(48)} = 2.393$$



7. Decisión:

Como $|T_c| = 3.04 > T_t = 2,393$, entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1)

El promedio aritmético del postest del grupo experimental es mayor al promedio aritmético del postest del grupo control