



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

DEPARTAMENTO DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN GERENCIA

EDUCATIVA

TESIS DE GRADO

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO DE
MAGISTER EN GERENCIA EDUCATIVA**

T E M

A

**ORATORIA, EN CORRESPONDENCIA CON EL PROCESO DE DICCIÓN
FOMENTA LA PARTICIPACIÓN ESCÉNICA EN LOS ESTUDIANTES DE
LA UNIDAD EDUCATIVA FISCO-MISIONAL A DISTANCIA DE
BOLÍVAR EXTENSIÓN SALADO CHICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL
PERÍODO 2012**

AUTOR

ING.CARRASCO MANCERO SEGUNDO PEDRO

GUARANDA, NOVIEMBRE DEL 2013



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

DEPARTAMENTO DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN GERENCIA EDUCATIVA

**TESIS DE
GRADO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO DE
MAGISTER EN GERENCIA EDUCATIVA**

T E M A

**ORATORIA, EN CORRESPONDENCIA CON EL PROCESO DE DICCIÓN
FOMENTA LA PARTICIPACIÓN ESCÉNICA EN LOS ESTUDIANTES DE
LA UNIDAD EDUCATIVA FISCO-MISIONAL A DISTANCIA DE
BOLÍVAR EXTENSIÓN SALADO CHICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL
PERÍODO 2012**

AUTOR

ING. CARRASCO MANCERO SEGUNDO PEDRO

DIRECTOR

ING. CARLOS CHAVEZ MORALES. Mg.Sc.

GUARANDA, NOVIEMBRE DEL 2013

I. DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de tesis a las personas que se han constituido en el hábito excelso, la entereza socio-familiar y la abnegación de perpetuos espacios de creatividad en la presentación de resultados intelectivo que aportará a la solución de disímiles imperativos que coartan la producción inteligencial y la intervención pedagógico constructiva en docente y estudiantes.

Con amor, a toda mi familia.

Segundo

II. AGRADECIMIENTO

Permítanme hacer posible este espacio intelectual-productivo para reconocer a las autoridades de la Universidad Estatal de Bolívar por hacer posible la apropiación de facultades inteligentes que han aportado a mi adiestramiento experto.

Mi gratitud al Departamento de Postgrado y de manera muy particular a la Dra. Aracely Lucio Q. PhD, por la efectiva calidad humana en la promover espacios de gestión imperativos a quienes hemos dedicado esfuerzo y sacrificio en el presente estudio especializado.

Mi reconocer a los profesores del proceso intelectual-disciplinar y de manera muy enfática a mi director de tesis: Ing. Carlos Chávez Morales Mg.Sc.

Segundo

III. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

El **ING. CARLOS CHÁVEZ MORALES Mg.Sc.**, Director de Tesis del estudiante de la Maestría en Gerencia Educativa del: **ING. SEGUNDO PEDRO CARRASCO MANCERO**.

C E R T I F I C A

Que una vez revisados los contenidos de la investigación y desarrollo del Borrador del Informe Final de la Tesis titulada: **ORATORIA, EN CORRESPONDENCIA CON EL PROCESO DE DICCIÓN AUMENTA LA PARTICIPACIÓN ESCÉNICA EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA FISCO-MISIONAL A DISTANCIA DE BOLÍVAR EXTENSIÓN SALADO CHICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL PERÍODO 2012.**, que guarda relación con lo estipulado en la reglamentación prevista por los organismos de estudios de cuarto nivel, los mismos que cumplen con los parámetros del método de investigación y su proceso; por lo que solicito muy respetuosamente, se dé el trámite legal correspondiente.

Guaranda, febrero del 2013

ING. CARLOS CHÁVEZ MORALES Mg.Sc.
DIRECTOR DE TESIS

IV. AUTORÍA NOTARIADA

YO, ING. SEGUNDO PEDRO CARRASCO MANCERO., Autor del tema de tesis: **ORATORIA, EN CORRESPONDENCIA CON EL PROCESO DE DICCIÓN AUMENTA LA PARTICIPACIÓN ESCÉNICA EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA FISCO-MISIONAL A DISTANCIA DE BOLÍVAR EXTENSIÓN SALADO CHICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL PERÍODO 2012..,** Declaro que el trabajo aquí escrito es de autoría ; este documento no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que las referencias bibliográficas que se incluye ha sido consultadas por el autor.

La Universidad Estatal de Bolívar puede hacer uso de los derechos de publicación correspondiente a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.

ING. SEGUNDO PEDRO CARRASCO MANCERO

AUTOR

C.C. 020076403-3

V. TABLA DE CONTENIDOS

	Pág.
Portada	
Hoja de guarda	
Portadilla	
Dedicatoria	I
Agradecimiento	II
Certificación del director de tesis	III
Autoría notariada	IV
Tabla de contenidos	V
Resumen ejecutivo en español e inglés	VIII
Introducción	XII
Tema	1
Antecedentes	2
Problema	4
Justificación	7
Objetivos	9
Hipótesis	11
Variables y operacionalización	13
CAPÍTULO I:	
MARCO TEÓRICO	
TEORÍA CIENTÍFICA	17
1. la oratoria y la comunicación	20
1.1 la oratoria	22
1.2 las habilidades oratorias	23
1.3 la importancia de la oratoria	23
Ejercicios para mejorar la respiración	38
2.- el pánico escénico	43
2.1 consejos para evitar el pánico escénico	43

2.2.- un poco más de magia de la comunicación	44
Donde aplicarla	45
El texto del discurso	47
Retorica	49
El discurso	51
3.- Proceso de dicción	72
Forma de expresarse	73
FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	79
FUNDAMENTACIÓN PEDAGÓGICA	82
TEORÍA CONCEPTUAL	84
TEORÍA PSICOLÓGICA	87
TEORÍA REFERENCIAL	89
TEORÍA LEGAL	91
MARCO SITUACIONAL	94
CAPÍTULO 2	
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	97
ESTRATEGIAS DE CAMBIO	99
CONDICIONES PARA APRENDER LA ORATORIA	107
MÉTODO PARA ELABORAR LA SUSTANCIA DE UN DISCURSO	112
CAPITULO III	
MATRIZ DE EVIDENCIAS	
COMPROBACIÓN CRITICA DE LA HIPÓTESIS	133
CONCLUSIONES	134
RECOMENDACIONES	135
BIBLIOGRAFÍA	136
ANEXOS	137
ARTICULO CIENTÍFICO	148
Declaración	152
Matriz de evidencias	153
Certificado de tesis	154

VI. RESUMEN EJECUTIVO

La investigación intelectual: **ORATORIA, EN CORRESPONDENCIA CON EL PROCESO DE DICCIÓN FOMENTA LA PARTICIPACIÓN ESCÉNICA EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA FISCOMISIONAL A DISTANCIA DE BOLÍVAR EXTENSIÓN SALADO CHICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL PERÍODO 2012**, aborda una temática metódica que está en correspondencia con las tipologías que exigen en las ciencias sociales al evidenciar que en los albores actuales las nuevas generaciones hacen uso limitado de viaductos didáctico en los procesos de mediación pedagógica, sinergia cognitiva, su contexto—para apoyar- el proceso intermediario formativo en la incorporación de estructuras cognitivas mediadas en el proceso pedagógico entre la información y los espacios intelectivos —motivados- por esta fuente rica en la presentación de los espacios socráticos de participación educativo-pedagógica.

El **capítulo I**, aborda desde la abstracción el análisis y síntesis, el posicionamiento intelectual y científico de múltiples teóricos que han estudiado la formación científica en oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción, limita la pertinencia de participación escénica en los estudiantes la interacción con el medio y el aprendizaje creativo/innovador, con el propósito de denotar las características que aportan en la generación de estrategias de cambio implícitas en la formación de estudiantes críticos, razonadores, creativos e innovadores en la promoción de ideas, principios, conceptos definidos en el amparo cognitivo exigido en el proceso de intervención educativa.

El **capítulo II**, hace énfasis en la direccionalidad metódico-indagativa que caracteriza a la investigación cuantitativa y cualitativa: métodos, técnicas, procedimientos, universo investigado y su incidencia in situ del proceso deductivo, así como la generación de estrategias de cambio reveladas a partir de un diagnóstico fáctico y la utilidad didáctico-metodológica que aportará formación científica en oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción, limita la pertinencia de participación escénica en los estudiantes.

El **capítulo III**, mediante la aplicación de instrumentos de recolección de información primaria: encuestas a los docentes y estudiantes y entrevista a las autoridades de la Unidad Educativa Fisco-misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón san miguel periodo 2012, operacionalizadas mediante el método hipotético-deductivo se presenta una estadística básico-descriptiva: cuadros de frecuencias absoluta y relativa y gráficos de barras, así como, el análisis respectivo de los instrumentos con el propósito comprobar la valoración causal que pondera los defectibles observables en el proceso pedagógico de formación conducente en los estudiantes.

SUMMARY

Intellectual research: scientific training in oratory, in correspondence with the **PROCESS OF SPEECH, LIMITS THE RELEVANCE OF STUDENT PARTICIPATION IN SCENIC DRIVE FISCO-MISSIONARY EDUCATIONAL DISTANCE OF BOLIVAR EXTENSION OF CANTON SALADO CHICO SAN MIGUEL PERIOD 2012**, addresses a topic methodical that is in line with the types that require social science to show that at the dawn of the new generations today make limited use of viaducts didactic pedagogical mediation processes, cognitive synergy, to support context-broker-training process in incorporating mediated cognitive structures in the educational process between information and space-intellective-motivated by this rich source presentation spaces-Socratic pedagogical educational participation.

Chapter I, approached from the abstraction and synthesis analysis, positioning multiple intellectual and scientific theorists who have studied scientific training in oratory, in correspondence with the process diction limits the relevance of participation scenic interaction with students the media and learning creative / innovative in order to denote the characteristics that contribute to the generation of strategies for change implicit in the training of students critical reasoners, creative and innovative in promoting ideas, principles, concepts defined in the under cognitive process required in the educational intervention.

Chapter II, emphasizes the methodical-indagativa directionality that characterizes the quantitative and qualitative research: methods, techniques, procedures, and its incidence universe investigated in situ the deductive process and the generation of change strategies revealed from diagnosis factual and didactic-methodological

utility provide scientific training in oratory, in correspondence with the process diction limits the relevance of participation scenic students.

Chapter III, by applying instruments of primary data collection: surveys of teachers and students and interviews with the authorities of the Treasury-micional Education Unit Remote Extension Bolívar Canton Salado San Miguel Chico period 2012, operationalized by hypothetical-deductive method presents a basic statistical-descriptive: pictures of absolute and relative frequencies and bar charts and the respective analysis tools in order to verify the causal assessment that weighs the observable defectibles pedagogical training process conducive to students.

VII. INTRODUCCIÓN

Resulta innegable la necesidad de expresarnos bien, no solo por el placer de hacerlo bien, sino que es preciso para comunicarnos mejor con los demás. Comunicarse es más complejo que expresarse. De ahí se desprende que una expresión correcta puede no producir una comunicación correcta; es necesaria una correcta expresión para una efectiva comunicación, pero no es suficiente.

Por ello, el lenguaje es el gran instrumento de comunicación del que dispone la humanidad, íntimamente ligado a la civilización; tanto que se sigue discutiendo si fue el lenguaje resultado de la sociedad o por el contrario fue la sociedad que nació del lenguaje. Las personas no poseen el mismo caudal lingüístico, pero no cabe duda que las ventajas estarán de parte de aquellas en que ese caudal sea más preciso.

Todo el mundo sabe que el que se expresa, con mayor claridad y precisión, es dueño de recursos poderosos para abrirse camino en el trato con sus semejantes. Recuerde que: El arte de hablar o de escribir es el de persuadir¹.

La Oratoria se ha constituido en el arte de hablar en público de manera tal que se persuade al oyente. Para ello, es necesario probar que es verdad lo que se defiende, a fin de captar a los que escuchan y moverlos a favor de la causa que se defiende. Máximo Briceño y Julio Alexander Parra. Mérida, Abril 2009.

Es el arte de hablar en público con elegancia y propiedad para lograr un efecto deseado, como la motivación, la persuasión, el deleite de la audiencia. Diccionario Enciclopédico de Educación Máximo Briceño y Julio Alexander Parra. Mérida, Abril 2009.

¹ En la multitud de relaciones que vinculan a unos humanos con los otros, hay que observar dos aspectos fundamentales: Saber transmitir las ideas y saber hacerse comprender por los demás. Máximo Briceño y Julio Alexander Parra. Mérida, Abril 2008

Es arte y es ciencia. Como arte que es, tiene sus reglas tanto objetivas como subjetivas, las cuales es necesario conocer para poderlas aplicar. Como ciencia presupone un adecuado conocimiento que proporcione los medios necesarios para deleitar, mover y convencer. Máximo Briceño y Julio Alexander Parra. Mérida, Abril 2009.

En el caso del docente es sabido que entre sus funciones esta la de transmitir conocimiento, tratando siempre de verificar que el educando adquiera tales conocimientos, para que sean personas formadas con un nivel de capacidad y puedan desenvolverse en sociedad con dificultades ínfimas de acuerdo a lo que se ha aprendido.

Se debe reconocer que el orador debe actuar con propiedad, es decir, sin abusar de los recursos de la elocuencia para engañar al auditorio, sin honradez, sin rectitud, se frustran sus fines. Cuanta más experiencia tenga el orador, de las cosas humanas, de lo que interesa al humano y a las instituciones humanas, mejor se adentrará en las almas y se obtendrán las conquistas. La experiencia se adquiere con el ejercicio, la práctica y la experiencia.

Según Máximo Briceño y Julio Alexander Parra. Mérida, Abril 2010. Todos tiene en mayor o menor grado la facultad de persuadir, y sin embargo, no todos somos elocuentes. Se llama elocuente a la persona que al hablar tiene la facultad de deleitar y persuadir usando la palabra elegante, eficaz y persuasiva. Indudablemente hay personas que nacieron con el don, pero no lograron desarrollarlo porque les faltó cultivar esa cualidad al estudiar las reglas de oratoria. No es un buen orador el que teniendo dotes naturales maravillosas no sabe aplicar las reglas de oratoria, son buenas esas dotes pero perfeccionadas con el estudio de la retórica son mejores.

Un buen orador es el hombre naturalmente elocuente que ha perfeccionado esas dotes con el estudio y el ejercicio. Es conveniente tratar acerca de las cualidades que son útiles y necesarias en el desempeño de tan privilegiada actividad. Las

palabras bien pronunciadas, el gesto metódicamente estudiado, el ademán perfectamente calculado, la entonación, las pausas y la dicción rítmicamente balanceadas causan mejor impresión que las palabras balbuceadas las poses desaliñadas y una voz sin ritmo y sin gracia².

El orador, por el simple hecho de pronunciar un discurso en el que desarrolla un tema, está ejerciendo la nobilísima profesión de instruir. La función social de todo docente es instruir pronunciando discursos didácticos. El verdadero orador se dirige a un auditorio heterogéneo, no solo a un grupo de personas que pertenecen a un mismo nivel, sino que está capacitado para hablar a un grupo complejo de personas de distinta índole; hombres, mujeres, jóvenes, estudiantes, obreros, empleados, profesionales, ricos, pobres, políticos, burgueses, burócratas o aristócratas. Máximo Briceño y Julio Alexander Parra. Mérida, Abril 2010.

² Una regla muy valiosa para practicar la oratoria, es pronunciar un trozo literario compuesto por uno mismo. También es muy práctico proponerse un plan sencillo acerca de un tema; se divide en tres puntos o más, se desarrolla cada uno de ellos y se unen del otro, para concluir con una proposición que ha de ser la tesis del discurso, la conclusión del discurso. Máximo Briceño y Julio Alexander Parra. Mérida, Abril 2010

1. TEMA

**ORATORIA, EN CORRESPONDENCIA CON EL PROCESO DE DICCIÓN
FOMENTA LA PARTICIPACIÓN ESCÉNICA EN LOS ESTUDIANTES DE
LA UNIDAD EDUCATIVA FISCO-MISIONAL A DISTANCIA DE
BOLÍVAR EXTENSIÓN SALADO CHICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL
PERÍODO 2012**

2. ANTECEDENTES

Dadas las circunstancias actuales en que se encuentra el **mundo**, cualquiera pensaría que nadie tiene deseos de ser bueno, y no es así, en medio de sus flaquezas humanas. Si el orador se acomoda al auditorio cosecha muy buenos resultados; para contrarrestar al vicio. La virtud no es innata, se adquiere mediante el ejercicio serio y duradero de acciones buenas. La virtud es permanente, pero si se le frena, entonces se corre el riesgo de caer en lo opuesto, el vicio. Briceño y Parra. 2008. El orador ha de poseer una inteligencia clara y penetrante para ahondar en los asuntos trascendentales; su agudeza de ingenio le permite ver en visión panorámica todos los aspectos de un tema para poder desarrollarlos en toda su amplitud para que cuantas veces se le solicite la aclaración de una duda pueda hacerlo con erudición y efectiva dicción.

Es posible reconocer en estudios realizados en el contexto **Latinoamericano** que ayuda mucho al orador tener imaginación para encarar con imágenes sensibles ideas totalmente abstractas; es pintar con pinceladas magistrales conceptos espirituales propio de un maestro, lo cual no es fácil, pues requiere una destreza intelectual extraordinaria, capacidades de dicción y retención para recordar todos los datos que son necesarios para exponer con fluidez un tema.

Si para algunas personas la oratoria es un adorno o uno de sus medios para el logro de los fines propuestos, para un profesional de la educación es una necesidad. Una necesidad impuesta por sus funciones esenciales. El maestro es el proceso de influir en otros y apoyarlos para que sus discentes trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes.

La oratoria en el proceso formado es una tarea fundamental, que no solo caracteriza al proceso pedagógico, sino que lo califica, de acuerdo con la eficiencia con que se desempeña. Además, el líder es un animador de las personas, maneja con la palabra las causas y los principios que mueven la acción. Con el discurso enciende los corazones y pone estímulos a las voluntades.

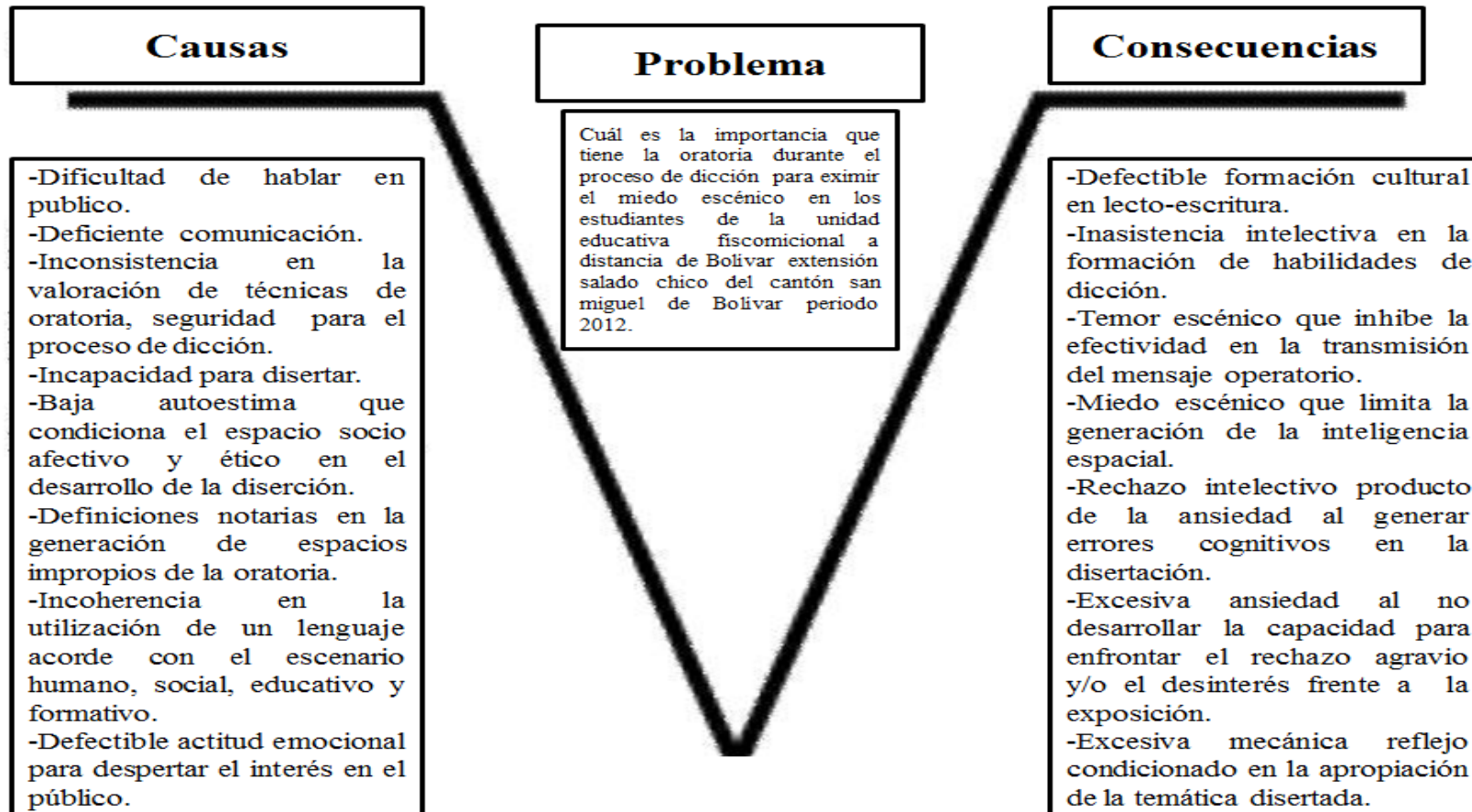
El verbo es instrumento diario del maestro y el estudiante. Desde el momento en que entra en contacto con los demás y hasta que se separa de ellos, el docente combina, sugiere, instruye, supervisa, corrige, responde, reprende, analiza, critica, sintetiza, exhorta y anima haciendo uso constante del verbo. Cuando el profesor y recordemos que el docente es el líder la institución educativa y en especial en sus aulas, se ve en necesidad por sus funciones de pronunciar discursos de salutación, despedidas, premios, ofrecimientos, solicitudes, agradecimientos, grados o certificaciones; debe hacerlo con suficiente seguridad, claridad, coherencia, énfasis y fuerza convincente.

En los espacios de convergencia **ecuatoriana**, numerosos estudios revelan que el profesional formador debe internalizar que la forma no es separable del fondo, ambos son uno, el lenguaje expresa y a la vez crea la idea. No se puede concebir una persona que sin lenguaje pueda pensar. El pensamiento existe porque también existe el lenguaje en virtud de que este constituye un mecanismo generador del pensamiento y no solo trasmisor de él.

Frente a éste despertar, es posible reconocer las efemérides defectibles que condicionan la dicción estudiantil, frente a la exigua formación de la oratoria en el contexto educativo-formativo, es penoso reconocer que los estudiantes en procesos de intervención educativa se limitan a describir su expresión mediante monosílabos, más aún cuando en la actualidad éstas generaciones viven una precocidad intelectual y en realidad tienen mucho que expresar, pero, lamentablemente, no está preparados para hacerlo.

Estas características permiten que el investigador, indague desde la oratoria la posibilidad de fomentar el espíritu de dicción en los estudiantes, con el firme propósito de fomentar el significado y sentido intelectual superior.

3. PROBLEMA W HEURÍSTICA



DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Es posible denotar en la investigación que frente a la despreocupación de los docentes en fomentar el hábito de la lectura y la escritura, los estudiantes no son capaces de desarrollar habilidades de dicción que les permita recrear un espíritu pedagógico en la oratoria, bien sea por desconocimiento, o por despreocupación al manifestar que esa responsabilidad le corresponde a una única área; reconoce que lo propio lo define el trabajo mancomunado entre los profesionales de la educación, quienes deseosos de erradicar las inconsistencias positivistas deben propender a fomentar una efectiva constitución humano culturizante en la ciencias.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cuál es la importancia que tiene la oratoria durante el proceso de dicción para eximir el miedo escénico en los estudiantes de la unidad educativa fiscomisional a distancia de Bolívar extensión salado chico del cantón san miguel de Bolívar periodo 2012.

DIAGNOSTICO FACTICO:

- a) Defectible formación cultural en lecto-escritura.
- b) Inasistencia intelectual en la formación de habilidades de dicción.
- c) Temor escénico que inhibe la efectividad en la transmisión del mensaje operatorio.
- d) Miedo escénico que limita la generación de la inteligencia espacial.
- e) Rechazo intelectual producto de la ansiedad al generar errores cognitivos en la disertación.
- f) Excesiva ansiedad al no desarrollar la capacidad para enfrentar el rechazo agravio y/o el desinterés frente a la exposición.
- g) Excesiva mecánica reflejo condicionado en la apropiación de la temática disertada.

VALORACIÓN CAUSAL:

- a. Inconsistencia en la valoración de técnicas de oratoria, seguridad para el proceso de dicción.
- b. Incapacidad para disertar.
- c. Baja autoestima que condiciona el espacio socio afectivo y ético en el desarrollo de la diserción.
- d. Definiciones notarias en la generación de espacios impropios de la oratoria.
- e. Incoherencia en la utilización de un lenguaje acorde con el escenario humano, social, educativo y formativo.
- f. Defectible actitud emocional para despertar el interés en el público.

4. JUSTIFICACIÓN

Es **importante** realizar la investigación de la aplicación de la Oratoria para aplicar el proceso de dicción y evitar el miedo escénico en los estudiantes en la Unidad Educativa Fisco misional a Distancia de Bolívar, extensión saludo chico por estar basada en una comunicación no directa entre el docente y estudiante, cuando no se exige para el aprendizaje un lugar físico específico, tomando en cuenta que los materiales son elaborados acorde a las características de sus destinatarios y a las necesidades de cada área a partir de sus propias motivaciones, capacidades y ritmos de estudio con su respectiva evaluación antes, durante y después de cada proceso, entendiendo que es la trasmisión de conocimientos a través de distintos medios impresos siendo más flexibles en tiempo y espacio, sin la influencia de personas para desarrollar y lograr una efectiva comunicación.

Existe la **necesidad** de analizar la Oratoria entendiendo que, es una combinación de constantes variables o funciones siempre va junto la expresión con la comunicación constituyendo la finalidad y el contenido básico en la creatividad expresiva, la demostración con actitudes, gestos, palabras o signos de una idea, pensamientos o emociones que se reflejan con claridad en el rostro de cada uno de los estudiantes de un centro educativo logrando así una comunicación efectiva y participativa ya que quien lo escucha se encuentra satisfecho por la forma de expresarse.

Por lo que podemos indicar que este trabajo tiene **originalidad** pues nadie lo había realizado y va hacer significativa su oratoria desarrollada por cada uno de los participantes con su esfuerzo cuando estos no se encuentran diariamente con sus docentes debido a que ellos lo realizan en forma semi-presencial, se contactan una vez por semana y, puede existir el conocimiento, pero este no es reflejado en términos comprensibles y universales, el estudiante en sus actuaciones no demuestra lo que realmente quiere informar y en base al aporte de

este trabajo si es posible lograr un cambio de actitud en la comunidad educativa a la que nos estamos refiriendo.

Se realiza esta investigación porque si es posible llegar con un resultado eficiente y aplicable tiene **factibilidad** puesto que se va a dar el proceso para llegar a la aplicación de la oratoria sabiendo que todo lo que se va a adquirir será el reflejo de la realidad.

Y es **pertinente** por que recae sobre su propia institución los beneficios. La oratoria es el grado eficiente de comunicación, dejando al lado los vulgarismos y términos aceptables que solo son entendibles en ciertos sectores muy deducibles, por lo tanto la oratoria será el eslabón de la superación personal y familiar.

Los **beneficiarios** serán los estudiantes de la extensión Salado Chico quienes luego del proceso respectivo demostraran un cambio de actitud al identificarse con una nueva forma de expresión y comunicación con sus compañeros, Tutores, Familiares y Sociedad en general, el nivel cultural será mejor y aplicado los manuales de oratoria que presentamos en el mismo trabajo ayudara notablemente, y serán los instrumentos en los cuales se basaran todo quienes lo utilicen.

La investigación se basa en aportaciones de conocimientos científicos mediante la adopción y adaptación de actividades de cambio. Con una nueva expresión y comunicación con los compañeros docentes familiares y sociedad en general, además el nivel cultural que se constituye en el soporte del mejoramiento social.

5. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL.

Fortalecer las habilidades de dicción, mediante la oratoria, para que contribuya en la participación escénica en los estudiantes de la Unidad Educativa Fiscomisional a Distancia de Bolívar, Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel período 2012.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- a) Identificar los defectibles temores escénicos en la oratoria, que condicionan el proceso de dicción en los estudiantes.
- b) Destacar la importancia científica de la oratoria en el proceso de dicción para promover la entereza escénica
- c) Sustentar y socializar técnicas de la oratoria para el proceso de dicción que aporta la entereza escénica.
- d) Organizar e implementar actividades que eleven el nivel científico de la Oratoria en el proceso de dicción para la participación escénica de los estudiantes.

COMPROBACIÓN DE LOS OBJETIVOS EN LA INVESTIGACIÓN

- A partir de la aplicación de instrumentos de recolección de información primaria, encuesta a docentes y estudiantes y encuesta a la autoridad de la de la Unidad Educativa Fisco-misional a Distancia de Bolívar, Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel, fue posible mediante el método hipotético-deductivo en la estadística básico-descriptiva comprobar el diagnóstico fáctico y valoración causal que serán abordados desde las estrategias de cambio en la solución implícita del proceso pedagógico en los

estudiantes y dinámica metódica del docente en la intervención del primer objetivo específico.

- Para promover un posicionamiento intelectual mediante la abstracción (análisis – síntesis), crítica constructiva y argumentación fue necesario revisar en fuentes documentadas escritas y virtuales de las categorías superiores membretadas en el tema científico, las mismas que permitieron generar síntesis en la teoría científica, así como ubicar al trabajo intelectual en la teoría cognitivista como espacio filosófico y epistemológico que permitió dar fundamento pedagógico en la formación científica en oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción, limita la pertinencia de participación escénica en los estudiantes en el recorrido emergente del segundo objetivo específico.

- El tercer objetivo específico contribuyó desde la investigación cualitativa y cuantitativa a mediatizar los pasos y procesos exigidos en la corriente indagativa. Así como, se explicita la elaboración de desarrollar y ejercitar la formación científica en oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción, limita la pertinencia de participación escénica en los estudiantes.

- El cuarto objetivo se comprobó a partir de la entrega del prototipo de escenario pedagógico físico y ecológico propuesto en la presente investigación, así como el taller de socialización y foro debate generado con el claustro docente y directivo del establecimiento formador.

HIPÓTESIS DECLARATIVA³

Cuanto mayor sea la participación de la oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción, tanto mayor será la pertinencia de participación escénica en los estudiantes.

Unidad de análisis: **La oratoria.**

VARIABLES	Independiente: La oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción. Dependiente: Participación escénica en los estudiantes.
TÉRMINOS LÓGICOS:	Cuanto mayor sea la participación. Tanto mayor será la pertinencia.

³ Estilo Bensson, una hipótesis declarativa destaca la habitualidad crítica de un contexto social, educativo, particular social, otros.... Citado por Luzuriaga: Programa PROPAD (2011).

VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Unidad de análisis: La oratoria.

Variables

Independiente: La oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción.

Dependiente: Participación escénica en los estudiantes.

Términos lógicos:

Cuanto mayor sea la participación.

Tanto mayor será la pertinencia.

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Independiente: La oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción: es el arte de informar, impactar, conmover y entretener por medio de la palabra. Es hablar correctamente en Público bajo una estructura firme basada en principios, que nos permite diseñar, entender, aprender y enseñar de una manera fácil y bien estructurada.

Dimensión	Indicador	Ítems	Instrumento
Formación cognoscitiva de la oratoria:	Mucho conocimiento. Conocimiento. Algún conocimiento. Ningún conocimiento. No contesta.	Marque con una (x) el nivel de formación cognoscitiva en oratoria.	Encuesta a los docentes a los estudiantes.
Sindéresis entre la oratoria y la dicción en los estudiantes:	Es muy necesario. Es necesario. No es muy necesario. Es innecesario. No contesta.	Marque con una (x) la sindéresis entre la oratoria y la dicción en los estudiantes:	Encuesta a los docentes y a los estudiantes
Nivel cognitivo de la oratoria en la formación de la dicción:	Facilidad para expresar ideas. Dificultad en la expresión. Temor escénico.	Marque con una (x) el nivel de correspondencia cognitiva de	Encuesta a los docentes y a los estudiantes.

	Comprensión en el mensaje. Otros, cite: No contesta.	la oratoria en la formación de la dicción en los estudiantes:	
Principios de la oratoria:	Facilidad de palabra. Dualidad en la proposición. Dominio de la temática. Comprensión del auditorio.	Marque con una (x) los principios de la oratoria en la formación de la dicción en los estudiantes:	Encuesta a los docentes y a los estudiantes.
Participación de la oratoria en la formación de dicción pedagógica:	Siempre. En algunas ocasiones. Cuando el espacio lo amerita. Nunca. No contesta.	Marque con una (x) la participación de la oratoria en la formación de la dicción pedagógica en los estudiantes:	Encuesta a los docentes y a los estudiantes.
Dependiente: Participación escénica en los estudiantes: Es conferir a los estudiantes el dominio de un espacio interventor formador bajo criterios de crítica constructiva responsables y argumentación en los estudiantes.			
Función mediadora:	Conferencia. Espacios socráticos de participación. Relación y contradicción crítica de opinión.	Marque con una (x) el tipo de función mediador que promueve el docente:	Encuesta a los docentes y a los estudiantes.

	Otras, cite: No contesta.		
Intervención educativa:	Debate. Espacios socráticos de participación interactiva. Relación y contradicción crítica de opinión. Fomento a la crítica constructiva. Desarrollo de argumentación.	Marque con una (x) el espacio de intervención educativa promovido por el docente en los estudiantes:	Encuesta a los docentes y a los estudiantes.
Participación escénica:	Temor en los estudiantes. Formación inapropiada para fomentar un discurso. Oradores. Efectiva dicción. Otros, cite:	Marque con una (x) el tipo de participación pedagógica que usted observa en el escenario didáctico en los estudiantes:	Encuesta a los docentes y a los estudiantes.
Espacios de participación escénica:	Eventos científicos. Eventos culturales. Eventos sociales.	Marque con una (x) los espacios de participación	Encuesta a los docentes y a los estudiantes.

	<p>Eventos socio-familiares. Concentrados pedagógicos. Nunca. Otros, cite: No contesta.</p>	<p>escénica que propia en los estudiantes.</p>	
<p>Intervención e espacios escénicos en contextos externos:</p>	<p>Siempre. En algunas ocasiones. Cuando el espacio lo amerita. Nunca. No contesta.</p>	<p>Marque con una (x) la intervención e espacios escénicos en contextos externos:</p>	<p>Encuesta a los docentes y a los estudiantes.</p>

CAPÍTULO I

TEORÍA CIENTÍFICA

Introducción

Uno de los supuestos fundamentales desde los que partimos es que hablar en público no es algo que se hereda genéticamente sino que se puede aprender y mejorar con la práctica y el autoanálisis.

Comenzaremos señalando qué significa la ansiedad o el miedo a hablar en público, cómo se puede detectar o percibir, qué síntomas se suelen experimentar. Entre los más frecuentes merecen especial atención el temblor, sudoración de las manos, aumento de la frecuencia cardíaca, dificultad al respirar, tensión muscular, pérdida de concentración, diversos lapsus, molestias gástricas, voz inestable y/o vértigo.

Los síntomas que señalábamos anteriormente pueden ir acompañados de diversos miedos o temores. Muchas personas, a la hora de hablar en público, experimentan dichos miedos y temores a ser evaluados negativamente por los demás, a no ser escuchados o valorados, a no tener nada interesante o relevante que decir, y/o a la vergüenza que se pueda pasar frente a un posible fracaso.

Cierto grado de ansiedad es normal a la hora de hablar en público, e incluso puede ayudar a la persona a estar preparada para afrontar la situación. Aun así, para mucha gente la ansiedad experimentada es tan intensa que puede incluso llegar a bloquear la capacidad de actuación.

Además, es muy frecuente que la persona generalice esta ansiedad a otros ámbitos de la vida, y acabe adoptando unas pautas de actuación con su entorno que impliquen la evitación y el escape de situaciones que produzcan ansiedad.

El propio Cicerón decía que todo discurso de cierta importancia se caracteriza por un grado de nerviosismo.

Lo primero que hay que desarrollar para mejorar la conducta de hablar en público y afrontar el miedo o los nervios más o menos paralizantes que aparecen, es querer, es decir, fortalecer la voluntad de trabajar este tema, pensando que uno no nace siendo un excelente orador, sino que, sobre todo, se va haciendo, se va construyendo.

<http://www.zaragoza.es/ciudad/sectores/jovenes/cipaj/publicaciones/educa012.htm>

Lo contrario a querer, en este caso, es dar largar, evitar las situaciones de cierto estrés, ocultarse o pasar desapercibido en cualquier tipo de reunión en la que se presume que es importante o necesario hablar ante un auditorio más o menos mayor.

Algunas personas aumentan su ansiedad al hablar porque perciben al auditorio como el enemigo. Sin embargo, el público puede considerarse como personas que están interesadas en un tema determinado, que necesitan del orador, de su experiencia, de su saber para aprender algo determinado.

- Conviene recordar que el miedo es un sentimiento personal e interno, el auditorio no tiene por qué darse cuenta a no ser que nosotros se lo revelemos o estemos convencidos y, por consiguiente, nerviosos y con ansiedad- de que se van a dar cuenta rápidamente de ese estado interno.

Resulta importante preparar concienzuda y organizadamente la intervención, consultando varios autores y fuentes, mostrando de alguna manera al auditorio que lo que estamos exponiendo es una mínima parte de lo que en realidad conocemos y que, si tuviéramos más tiempo, pasaríamos a desarrollar.

Realizar un esquema del discurso, planificando o secuenciando los objetivos, y analizando cuáles son los propósitos de nuestra intervención –persuadir, convencer, entretener, enseñar, decidir, corregir, enderezar, motivar, etc.- para utilizar diferentes métodos.

Conviene señalar que en el momento de hablar en público cada uno de nosotros pensamos y nos decimos una serie de cosas que pueden ser positivas o, por el contrario, más

negativas. Este diálogo interno, depende de cómo sea, va a suponer un aumento o una disminución de angustia o de miedo. Algunas frases como: no podré, no lo lograré, es imposible para mí..., tenemos que afrontarlas y establecer estrategias útiles para modificarlas por: puedo, soy capaz, lo lograré, otros muchos lo han hecho bien y yo también puedo hacerlo...

Una ayuda para cambiar este tipo de diálogos internos a nivel de pensamientos es utilizar visualizaciones, es decir, proyecciones mentales de las imágenes de lo que queremos lograr, en nuestro caso, el propósito es poder dominar la conducta de hablar en público, mostrando competencia y seguridad.

En este sentido, uno puede hacer el ejercicio práctico de imaginarse a su auditorio en positivo: interesado y motivado por la intervención, ilusionado uno mismo en exponer las ideas más originales e importantes, recibiendo algún agradecimiento de alguien del público al que le ha servido el contenido de la charla o, simplemente, las caras de las personas con sus asentimientos, sus muestras de interés, sus preguntas con las que deseaban profundizar en el tema en cuestión.

a- ¿Te imaginas este tipo de situación o tiendes a verlo todo en negativo?

Una estrategia que puede ser útil es buscar los ojos de una persona que genere confianza o tranquilidad. Una vez encontrados, podrán ser puntos de referencia cuando se necesita cierta aprobación o se precisa de mayor seguridad.

Es básico tener claro que aprender una intervención al pie de la letra, de memoria, no es lo más recomendable, ya que un lapsus o un pequeño olvido pueden trastocar todo el discurso e incrementar el nivel de ansiedad y estrés.

Es importante no evitar las situaciones de hablar en público, sino, al contrario, afrontarlas. Si das largas y esperas y esperas a que llegue el día clave de una presentación, todavía va a ser mayor la ansiedad. Es preciso que ensayes con personas de confianza o en ámbitos más pequeños o menos importantes.

A veces, simples ejercicios cotidianos como solicitar algo en una tienda, parar a una persona en la calle preguntándole la hora, etc. pueden ser momentos y oportunidades que te ayuden para irte soltando para ocasiones más significativas.

Los ejercicios de relajación son útiles, practicando con una respiración fuerte y pausada, llenando los pulmones totalmente y expulsándolo poco a poco.

Otros ejercicios de relajación muscular o corporal son necesarios, presionando algunas partes del propio cuerpo -fruncir el ceño, cerrar fuertemente los puños, tensar las piernas, etc.- y relajándolas poco a poco para disminuir el grado de estrés.

Piensa que cuanta más información tengas acerca del tipo de público al que te vas a dirigir, mejor te vas a poder preparar. Sin embargo, la incertidumbre de cuántos y quiénes serán, de lo que esperan de ti, etc. hace que aumente en ti el miedo a hablar en público, a qué decirles y de qué manera llegar.

El grado de preparación de una exposición, tu manera de documentarte, van a ser factores que van a influir positivamente en ti si los haces concienzudamente

1. La oratoria y la comunicación.- La oratoria como medios de comunicación, en todas sus formas y manifestaciones, es un derecho fundamental e inalienable, inherente a todas las personas. Es, además, un requisito indispensable para la existencia misma de una sociedad democrática.

Toda persona tiene el derecho a buscar, recibir y difundir información y opiniones libremente en los términos que estipula el artículo 13 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos. Todas las personas deben contar con igualdad de oportunidades para recibir, buscar e impartir información por cualquier medio de comunicación sin discriminación, por ningún motivo, inclusive los de raza, color, religión, sexo, idioma, opiniones expresión o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición social.

- a. Toda persona tiene el derecho a acceder a la información sobre sí misma o sus bienes en forma expedita y no onerosa, ya este contenida en bases de datos, registros

públicos o privados y, en el caso de que fuere necesario, actualizarla, rectificarla y/o enmendarla.

- b. El acceso a la información en poder del Estado es un derecho fundamental de los individuos. Los Estados están obligados a garantizar el ejercicio de este derecho. Este principio sólo admite limitaciones excepcionales que deben estar establecidas previamente por la ley para el caso que exista un peligro real e inminente que amenace la seguridad nacional en sociedades democráticas.
- c. La censura previa, interferencia o presión directa o indirecta sobre cualquier expresión, opinión o información difundida a través de cualquier medio de comunicación oral, escrito, artístico, visual o electrónico, debe estar prohibida por la ley. Las restricciones en la circulación libre de ideas y opiniones, como así también la imposición arbitraria de información y la creación de obstáculos al libre flujo informativo.
- d. Toda persona tiene derecho a comunicar sus opiniones por cualquier medio y forma. La colegiación obligatoria o la exigencia de títulos para el ejercicio de la actividad periodística, constituyen una restricción ilegítima a la libertad de expresión. La actividad periodística debe regirse por conductas éticas, las cuales en ningún caso pueden ser impuestas por los Estados.
- e. Condicionamientos previos, tales como veracidad, oportunidad o imparcialidad por parte de los Estados son incompatibles con el derecho a la libertad de expresión reconocido en los instrumentos internacionales.
- f. Todo comunicador social tiene derecho a la reserva de sus fuentes de información, apuntes y archivos personales y profesionales.
- g. El asesinato, secuestro, intimidación, amenaza a los comunicadores sociales, así como la destrucción material de los medios de comunicación, viola los derechos fundamentales de las personas y coarta severamente la libertad de expresión. Es deber de los Estados prevenir e investigar estos hechos, sancionar a sus autores y asegurar a las víctimas una reparación adecuada.
- h. Las leyes de privacidad no deben inhibir ni restringir la investigación y difusión de información de interés público. La protección a la reputación debe estar garantizada sólo a través de sanciones civiles, en los casos en que la persona ofendida sea un funcionario público o persona pública o particular que se haya involucrado voluntariamente en asuntos de interés público.

- i. Además, en estos casos, debe probarse que en la difusión de las noticias el comunicador tuvo intención de infligir daño o pleno conocimiento de que se estaba difundiendo noticias falsas o se condujo con manifiesta negligencia en la búsqueda de la verdad o falsedad de las mismas.
- j. Los funcionarios públicos están sujetos a un mayor escrutinio por parte de la sociedad. Las leyes que penalizan la expresión ofensiva dirigida a funcionarios públicos generalmente conocidas como “leyes de desacato” atentan contra la libertad de expresión y el derecho a la información.
- k. Los monopolios u oligopolios en la propiedad y control de los medios de comunicación deben estar sujetos a leyes anti monopólicas por cuanto conspiran contra la democracia al restringir la pluralidad y diversidad que asegura el pleno ejercicio del derecho a la información de los ciudadanos. En ningún caso esas leyes deben ser exclusivas para los medios de comunicación. Las asignaciones de radio y televisión deben considerar criterios democráticos que garanticen una igualdad de oportunidades para todos los individuos en el acceso a los mismos.
- l. La utilización del poder del Estado y los recursos de la hacienda pública; la concesión de prebendas arancelarias; la asignación arbitraria y discriminatoria de publicidad oficial y créditos oficiales; el otorgamiento de frecuencias de radio y televisión, entre otros, con el objetivo de presionar y castigar o premiar y privilegiar a los comunicadores sociales y a los medios de comunicación en función de sus líneas informativas, atenta contra la libertad de expresión y deben estar expresamente prohibidos por la ley. Los medios de comunicación social tienen derecho a realizar su labor en forma independiente. Presiones directas o indirectas dirigidas a silenciar la labor informativa de los comunicadores sociales son incompatibles con la libertad de expresión.

1.1 La oratoria. La oratoria es el arte de hablar elocuentemente, de persuadir y mover el ánimo mediante la palabra. Timón, un antiguo autor griego, dijo que la elocuencia es la habilidad de conmover y convencer.

Aquí usamos el término oratoria en su acepción y uso más amplio, no meramente el de hablar ante grandes auditorios, sino estableciéndolo como sinónimo de expresión oral de una persona.

La oratoria es descrita en términos generales como la capacidad para hablar y exponer un punto de vista en público de modo claro, atractivo y comprensible. La palabra ‘oratoria’ proviene del término latino orare que significa ‘hablar o exponer en público’.

+

Brehler, Reiner; Prácticas de Oratoria Moderna, Drac, Madrid, 1997. Manual científico sobre oratoria. Las prácticas son malas.

1.2 Las habilidades oratorias, de una persona son extremadamente importantes cuando de convencer, persuadir o atraer al público se trata, y es por esto que son especialmente trabajadas por políticos, publicistas, líderes empresariales, figuras públicas y del entretenimiento, docentes, etc.

La oratoria como estructura del discurso es un fenómeno del que ya eran conscientes los antiguos griegos y romanos para los cuales la transmisión oral de información y de saberes era de suma importancia.

La oratoria no era entendida como una capacidad con la cual algunos individuos dotados nacían, si no que era algo que debía estudiarse y perfeccionarse de modo permanente.

Para lograrlo, la participación activa en discursos, diálogos y exposiciones era esencial. Tanto Aristóteles como Cicerón son recordados como ejemplos claves de este tipo de comunicación griega y romana respectivamente.

Couto, Manuel; Como hablar bien en público, Gestión 2000, Barcelona, 1999. Manual teórico sobre comunicación con ejercicios.

1.3 La importancia de la oratoria.- Entre los grandes jefes que condujeron pueblos o dejaron su impronta 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 considere como fácil.

En una encuesta realizada en los Estados Unidos, investigando las diez cosas que más temor le producen a la gente, se obtuvo el siguiente resultado (en orden ascendente): los perros, la soledad, el avión, la muerte, la enfermedad, las aguas profundas, los problemas económicos, los insectos, las sabandijas, las alturas y, el primero de la lista, hablar en público.

Abel Cortese

1.4 Forma de expresión de los estudiantes en exposiciones de trabajos y monografías.- La expresión oral puede ser espontánea, pero también producto de una preparación rigurosa. En la escuela se debe promover las dos formas de expresión, de acuerdo al grado en que se ubiquen los estudiantes. En los primeros grados se sugiere dar preferencia a la expresión espontánea para "romper el hielo" y habituar la participación de los alumnos.

En cambio, en los últimos grados será preferible dar prioridad a la exposición preparada, especialmente sobre asuntos académicos.

1.5 En el caso de una exposición preparada se sugiere seguir las siguientes etapas:

1.5.1 Actividades previas:

- Generar ideas
- Seleccionar temas adecuados
- Elaborar esquemas previos
- Emplear técnicas para recoger y organizar información
- Preparar la intervención oral
- Usar soportes para preparar la intervención
- Preparar estrategias de interacción

1.5.2 Producción real del discurso.

- Conducir el discurso
- Controlar la voz
- Controlar la mirada
- Emplear gestos y movimientos corporales
- Presentar argumentos
- Emplear recursos de persuasión
- Presentar ideas en forma coherente
- Otorgar originalidad al discurso
- Hablar con corrección y fluidez.
- Emplear recursos tecnológicos de apoyo

1.5.3 Actividades de control y meta cognición:

- Dosificar el tiempo destinado a las exposiciones
- Autor regular el discurso
- Negociar el significado
- Ofrecer canales de retroinformación

- Adecuar el mensaje al contexto y a los interlocutores
- Reflexionar sobre el proceso de preparación y producción del discurso.

1.5.4 Estrategias para el aprendizaje de la expresión oral.- El desarrollo de la expresión oral requiere constante práctica, por eso es que las actividades que la estimulen deben ser frecuentes y variadas, fijando el propósito en forma clara para que el estudiante sepa qué es lo que se espera de él.

1.6 El aprendizaje de la expresión oral se puede realizar mediante varias opciones, como las siguientes: Son aquellas que tienen una corta duración, entre cinco o diez minutos, y que se insertan en las sesiones de aprendizaje destinadas a otros propósitos. El objetivo de esta estrategia es dirigir la atención a capacidades específicas de la expresión oral, de tal manera que se vaya reforzando progresivamente cada una de ellas. Esto requiere que el alumno sepa con claridad lo que va a realizar (identificar partes importantes, identificar el propósito del emisor, inferir datos, controlar la voz, seleccionar el turno de participación, etc.). Es preferible desarrollar estas actividades cortas antes que las aburridas tareas de llenar fichas de comprensión, con la única finalidad de detectar errores.

1.7 Lo que debe importar, en todo caso, es cómo el alumno expresa o comprende el texto:

- a. Actividades de micro aprendizaje
- b. Actividades totalizadoras.
- c. Son actividades más extensas y complejas, preparadas intencionalmente para desarrollar los distintos procedimientos de la expresión oral. Se emplea variedad de recursos y técnicas y, aun cuando se desarrollen articuladamente con la comunicación escrita o audiovisual, el énfasis está puesto en la expresión oral.
- d. En ambos casos, se necesita seguir una ruta que oriente el trabajo, y que podría constar de los siguientes pasos:
 - a. Determinación de propósitos. Constituye lo que se logrará al finalizar la actividad. Los propósitos se deben expresar en forma clara para que los estudiantes se involucren en el trabajo.

- b. Formulación de indicaciones. También es importante que los alumnos sepan con precisión las tareas que van a realizar (buscar palabras o frases clave, identificar la intención del emisor, etc.)
- c. Exposición del material. Consiste en la presentación del motivo que dará lugar a la participación oral o del texto que comprenderán los alumnos. Puede ser una lectura, un discurso, parte de una conferencia, etc. El material debe dar oportunidad para apreciar los elementos del contexto y los recursos no verbales que otorgan sentido al texto (miradas, gestos, movimientos bruscos, entre otros.)
- d. Ejecución de la tarea. Los alumnos desarrollan los distintos procedimientos de la expresión oral previstos en la actividad.
- e. Contrastación de productos. En pares o en grupos, los estudiantes comparan sus productos, intercambian opiniones, proponen formas de mejoramiento.
- f. Reflexión sobre la actividad. Los alumnos y el profesor dialogan sobre el proceso realizado, las dificultades que tuvieron, los logros alcanzados y la manera de mejorarlos (meta cognición). Si se trata de una actividad para comprender textos orales, se puede hacer una nueva exposición del material para verificar si las tareas ejecutadas por los alumnos han permitido desarrollar los procedimientos de comprensión oral previstos.

La secuencia propuesta puede ser modificada o enriquecida. No se pretende, de ningún modo, convertirla en modelo rígido. Algunas etapas podrían repetirse una o más veces, usualmente sucede así. Incluso, el docente puede encontrar caminos mucho más funcionales, de acuerdo con su experiencia y la realidad del centro educativo

1.8 Expresiones orales.- La correcta expresión escrita y oral tiene una importancia única para la vida humana ya que, siendo que el lenguaje es el modo de comunicarnos con los demás, mediante ella nos es posible transmitir mensajes claros que les permitan a los demás comprendernos.

De otra manera si no sabemos hacer un correcto uso de nuestro lenguaje (oral o escrito), corremos el riesgo de no darnos a entender o no logramos transmitir lo que deseamos; de hecho si no existieran las reglas y normas que rigen el lenguaje, la comunicación sería imposible, pues sería imposible conformar un lenguaje como tal.

Por ejemplo, si quieres construir una casa, debes de respetar ciertos principios como son los cimientos, para levantar paredes, respetar espacios para las ventanas y así dejar entrar la luz, puertas para dar acceso y travesaños para que soporten el techo; de la misma forma debemos respetar los acentos donde daremos especial tono para dar sentido a la palabra: “El papá es bueno” o “La papa es buena”, o debemos respetar espacios entre palabras, entre oraciones y así dar claridad a las ideas para lo cual utilizaremos los siguientes consejos.

- Utilizar correctamente en la expresión oral el vocabulario básico adecuado al nivel.
- Pronunciar correctamente palabras relativas a nombres, formar frases con ellas y utilizarlas de forma comprensiva en la expresión oral.
- Pronunciar correctamente palabras relativas a cualidades, formar frases con ellas y utilizarlas de forma comprensiva en la expresión oral.
- Pronunciar correctamente palabras relativas a acciones, formar frases con ellas y utilizarlas de forma comprensiva en la expresión oral.
- Formar familias de palabras derivadas a partir de una dada.
- Conocer y utilizar palabras antónimas.
- Conocer y utilizar palabras sinónimas.
- Enumerar palabras (aisladas o en frases) de acuerdo a una clase, criterio o un tipo de asociación.
- Enumerar y emplear palabras pertenecientes a una misma familia semántica.
- Expresar oralmente hechos, ideas, sentimientos y vivencias básicas.
- Realizar descripciones orales de objetos, animales, personas y situaciones.
- Realizar pequeñas narraciones orales (a partir de hechos vividos,
- Relatos oídos, imágenes gráficas o hechos inventados) atendiendo especialmente a la secuencia temporal.
- Expresar oralmente los propios sentimientos y vivencias (alegría, tristeza, amor, ternura, miedo, agrado, desagrado...).
- Participar en diálogos sencillos y conversaciones grupales:

- Dialogar con el profesor y los compañeros, respetando el turno y siguiendo comprensivamente la conversación.
- Conocer y utilizar fórmulas de «saludo» y «despedida».
- Inventar y representar un pequeño diálogo adecuado a una situación o a unos personajes.
- Representar diálogos telefónicos (iniciación al uso del teléfono).
- Desarrollar y ampliar las estructuras morfosintácticas, aplicándolas a la expresión oral (sensibilización a las reglas gramaticales).
- Utilizar correctamente las formas singular-plurales de los nombres, adjetivos y verbos, y guardar la concordancia de número al formar frases.
- Utilizar correctamente las formas masculino-femeninas de los nombres y adjetivos y guardar la concordancia de género al formar frases
- Utilizar correctamente las formas o flexiones verbales y guardar la concordancia de tiempo y persona al formar frases
- Construir estructuras morfosintácticas cada vez más amplias a partir de una dada.
- Ordenar adecuadamente las palabras de una frase para que tengan sentido y transmitan un determinado mensaje.

1.9 Etapas de la expresión oral en la oratoria.- La expresión oral puede ser espontánea, pero también producto de una preparación rigurosa. En la escuela se debe promover las dos formas de expresión, de acuerdo al grado en que se ubiquen los estudiantes.

En los primeros grados se sugiere dar preferencia a la expresión espontánea para "romper el hielo" y habituar la participación de los alumnos. En cambio, en los últimos grados será preferible dar prioridad a la exposición preparada, especialmente sobre asuntos académicos.

1.10 En el caso de una exposición preparada se sugiere seguir las siguientes etapas:

1.10.1 Actividades previas:

- Generar ideas

- Seleccionar temas adecuados
- Elaborar esquemas previos
- Emplear técnicas para recoger y organizar información
- Preparar la intervención oral
- Usar soportes para preparar la intervención
- Preparar estrategias de interacción

1.10.2 Producción real del discurso:

- Conducir el discurso
- Controlar la voz
- Controlar la mirada
- Emplear gestos y movimientos corporales
- Presentar argumentos
- Emplear recursos de persuasión
- Presentar ideas en forma coherente
- Otorgar originalidad al discurso
- Hablar con corrección y fluidez.
- Emplear recursos tecnológicos de apoyo

1.10.3 Actividades de control y meta cognición:

- Dosificar el tiempo destinado a las exposiciones
- Autor regular el discurso
- Negociar el significado
- Ofrecer canales de retroinformación
- Adecuar el mensaje al contexto y a los interlocutores
- Reflexionar sobre el proceso de preparación y producción del discurso.

1.11 Estrategias para el aprendizaje de la expresión oral.- El desarrollo de la expresión oral requiere constante práctica, por eso es que las actividades que la estimulen deben ser

frecuentes y variadas, fijando el propósito en forma clara para que el estudiante sepa qué es lo que se espera de él.

1.12 El aprendizaje de la expresión oral se puede realizar mediante varias opciones, como las siguientes:

- Son aquellas que tienen una corta duración, entre cinco o diez minutos, y que se insertan en las sesiones de aprendizaje destinadas a otros propósitos.
- El objetivo de esta estrategia es dirigir la atención a capacidades específicas de la expresión oral, de tal manera que se vaya reforzando progresivamente cada una de ellas.
- Esto requiere que el alumno sepa con claridad lo que va a realizar (identificar partes importantes, identificar el propósito del emisor, inferir datos, controlar la voz, seleccionar el turno de participación, etc.).
- Es preferible desarrollar estas actividades cortas antes que las aburridas tareas de llenar fichas de comprensión, con la única finalidad de detectar errores.
- Lo que debe importar, en todo caso, es cómo el alumno expresa o comprende el texto.

1.13 Actividades totalizadoras.- Son actividades más extensas y complejas, preparadas intencionalmente para desarrollar los distintos procedimientos de la expresión oral. Se emplea variedad de recursos y técnicas y, aun cuando se desarrollen articuladamente con la comunicación escrita o audiovisual, el énfasis está puesto en la expresión oral.

1.14 En ambos casos, se necesita seguir una ruta que oriente el trabajo, y que podría constar de los siguientes pasos:

- **Determinación de propósitos.** Constituye lo que se logrará al finalizar la actividad. Los propósitos se deben expresar en forma clara para que los estudiantes se involucren en el trabajo.
- **Formulación de indicaciones.** También es importante que los alumnos sepan con precisión las tareas que van a realizar (buscar palabras o frases clave, identificar la intención del emisor, etc.)

- **Exposición del material.** Consiste en la presentación del motivo que dará lugar a la participación oral o del texto que comprenderán los alumnos. Puede ser una lectura, un discurso, parte de una conferencia, etc. El material debe dar oportunidad para apreciar los elementos del contexto y los recursos no verbales que otorgan sentido al texto (miradas, gestos, movimientos bruscos, entre otros.)
- **Ejecución de la tarea.** Los alumnos desarrollan los distintos procedimientos de la expresión oral previstos en la actividad.
- **Contrastación de productos.** En pares o en grupos, los estudiantes comparan sus productos, intercambian opiniones, proponen formas de mejoramiento.
- **Reflexión sobre la actividad.** Los alumnos y el profesor dialogan sobre el proceso realizado, las dificultades que tuvieron, los logros alcanzados y la manera de mejorarlos (meta cognición). Si se trata de una actividad para comprender textos orales, se puede hacer una nueva exposición del material para verificar si las tareas ejecutadas por los alumnos han permitido desarrollar los procedimientos de comprensión oral previstos.
- La secuencia propuesta puede ser modificada o enriquecida. No se pretende, de ningún modo, convertirla en modelo rígido. Algunas etapas podrían repetirse una o más veces, usualmente sucede así. Incluso, el docente puede encontrar caminos mucho más funcionales, de acuerdo con su experiencia y la realidad del centro educativo

<http://www.monografias.com/trabajos55/expresion-oral/expresion-oral2.shtml>

1.15 Actividades para el aprendizaje de la expresión oral:

1.15.1 Descubriendo intenciones.- La finalidad de esta actividad es ejercitar la capacidad para identificar la intención del emisor. Consiste en escuchar textos orales expresados con diferentes estados de ánimo (tristeza, alegría, cólera, desaire, etc.). Los alumnos deben descubrir qué pretende el emisor y por qué consideran que es así.

Texto	Intención del emisor
¡Señor policía!, ¡yo estoy cumpliendo con las normas!, ¡Déjeme continuar!	El conductor pretende atemorizar al policía.
Jefecito, yo estoy cumpliendo con las normas, ¡déjeme continuar, por favor!	El conductor pretende conmovir al policía.
Oiga Jefe, esto podemos arreglarlo, usted dirá... así los dos quedamos tranquilos...	El conductor pretende sobornar al policía.
¿Qué dice usted, señor policía?, ¿una colaboración?, ya nos veremos en la comisaría.	El conductor llama la atención sobre la actitud negativa del policía.

Se puede dialogar sobre qué indicios permiten descubrir la intención del emisor (fuerza expresiva, palabras empleadas, velocidad con que se expresan las ideas, etc.) Se puede, igualmente, permutar los roles. Es decir, hasta hablar al policía en lugar del conductor.

1.16 Anticipando respuestas.- Consiste en presentar una encuesta por partes. Primero se deja escuchar la pregunta, y se solicita que los alumnos hagan una lluvia de ideas sobre las posibles respuestas del encuestado. La finalidad es que los alumnos desarrollen la habilidad para activar sus conocimientos y experiencias previas necesarias para la comprensión de los textos.

A continuación se deja escuchar la respuesta que dio el encuestado y se dialoga sobre los aciertos de los alumnos. Finalmente se reflexiona acerca de las razones que motivaron las respuestas anticipadas.

1.17 Juego de roles.- Se pide a los alumnos que asuman diferentes roles (empleados públicos, periodistas, amigos, etc.) y que intercambien opiniones tratando de emplear el lenguaje que más se aproxime a los roles asumidos. La finalidad es comprender que debemos adecuar nuestro lenguaje a las características de los interlocutores y a la situación comunicativa.

Además, es importante que el alumno se ponga en el lugar del otro, para darse cuenta de que debe respetar las ideas y el modo como se expresan los demás. Ej. Un alumno

desempeña el rol de profesor y otro de alumno irresponsable. Después de 2 minutos, se cambia de roles y vuelven a sustentar sus posiciones.

1.18 La controversia.- Se presenta un tema que genere opiniones divergentes (la clonación, las barras bravas, el pandillaje, la eutanasia, etc.). El profesor puede sugerir algunas posiciones discrepantes sobre el tema, y dejar que los alumnos manifiesten la propia.

El alumno deberá expresar oralmente lo que piensa sobre el tema, presentando argumentos que sustenten su posición en base a valores. La finalidad es desarrollar las habilidades de argumentación y persuasión, así como fomentar actitudes de respeto hacia los demás y sus ideas. Esta actividad debe ser ágil y dinámica, para que no cause aburrimiento. Los alumnos asumirán libremente su posición, y si estuvieran indecisos, también expondrán los motivos de ello.

1.19 Conversaciones.- Esta es una técnica muy sencilla, y a la vez soslayada. Toda la actividad escolar debe estar regida por conversaciones constantes sobre temas diversos. Como motivación, al inicio de las clases, son muy efectivas para crear un clima de confianza. Los temas deben ser interesantes para el alumno y la participación será espontánea.

El docente anima permanentemente a los más callados y orienta la conversación. En grados avanzados, este rol puede asumirlo un alumno cada vez, de tal forma que se desarrollen habilidades para iniciar, reorientar y culminar una conversación, respetar los turnos, aprovechar el tiempo concedido, etc.

1.20 Expresiones escritas.- Para tener un buen dominio de la ortografía se requiere no sólo conocer las reglas, sino también una práctica constante y razonada del uso del idioma.

El uso de un corrector ortográfico electrónico ayuda, sin embargo es necesario tener en cuenta que el corrector ortográfico identifica las palabras mal acentuadas cuando no

existen en el idioma (ej.: emulsión, proteína, nucleído) pero no puede detectarlas cuando la palabra se escribe correctamente con o sin acento (ej.: práctico-practico-practicó).

También se pueden cometer errores al utilizar incorrectamente la mayúscula, por ejemplo la costumbre de no acentuar las letras mayúsculas se originó durante el siglo pasado con el uso de las maquinillas de escribir. Esta práctica ya no se justifica porque los procesadores de texto pueden acentuar las letras mayúsculas (Á, É, Í, Ó, Ú).

Tener siempre a la mano diccionarios recientes de español para cotejar cualquier palabra dudosa, representa una excelente herramienta para usar correctamente la ortografía. Las últimas ediciones del diccionario de la Real Academia Española y el diccionario Vox pueden consultarse gratis en Internet.

1.21 Verbosidad.- El uso excesivo de palabras para comunicar una idea es un vicio derivado del lenguaje oral que atenta contra la claridad y la brevedad del texto.

1.22 Prácticas de los estudiantes aplicando la oratoria.- Se refiere al primer aspecto físico del expositor, que es la primera impresión que recibe el oyente, y debe ser agradable. Por lo tanto quien va exponer debe presentarse aseado, peinado, de buen semblante, denotando seguridad, optimismo, fuerza moral. Los problemas deben dejarse de lado, para concentrarse y hacer una buena exposición. Por lo demás, un expositor desaliñado, inseguro, apagado, proyecta una imagen poco agradable al oyente.

Inherente al aspecto físico esta la vestimenta. No hay vestimenta especial para exponer como afirma Ander Egg, sin embargo, ésta deberá de ser formal, acorde con el momento. No debe tomarse la vestimenta a la ligera ya que se refuerza la imagen del expositor.

La ropa debe estar limpia y planchada, asegurándose que cuellos y puños no estén sucios, igual cuidado deberá tener con el calzado. Los colores y modelos deben estar de acuerdo con la estatura, edad, color y contextura de cada quien. Reitero que la vestimenta refuerza la imagen, en caso contrario, actuará como fuente distractor.

1.23 El orador en sí mismo.- Frente al auditorio el expositor debe buscar una ubicación intermedia: ni pegado a la pared ni pegado al auditorio de la primera fila. Es preferible ubicarse en el centro del espacio que hay entre las primeras carpetas y la pizarra, por así decirlo.

La postura debe ser natural, en equilibrio, no recostándose en una u otra pierna, no rígida pero tampoco movediza, agitada. Las manos libres, fuera de los bolsillos, evitando cogérselas nerviosamente.

En cuanto al desplazamiento, quien expone no debe permanecer estático como tampoco "correr" de un lado a otro, sino que iniciando su disertación deberá desplazarse a la derecha o a la izquierda, o hacia atrás cuando va a utilizar la pizarra, siempre regresando al lugar de inicio de la exposición. Debe tenerse en cuenta también que la ubicación que se tenga y los desplazamientos mal ejecutados distraen al auditorio.

1.24 Ubicación y desplazamiento.- La voz es un recurso sonoro y audible por el que las palabras del expositor llegan al oyente. Es la palabra el vehículo que lleva el mensaje del emisor y del receptor y es tal su fuerza que levanta el edificio de la ciencia, derribando las murallas de la ignorancia.

1.25 Tanto los primeros como los últimos del aula deben escuchar

a) Volumen adecuado.- La voz debe ser modulada en término medio, entre el tono ronco y chillón.

b) Pereza de tono.- Es la pronunciación y velocidad que permite decir correctamente las palabras.

- Claridad
- Flexibilidad
- Es la capacidad que tiene el expositor para variar el volumen, tono, velocidad, entonación, y pausas evitando así la monotonía.
- Cualidades de la voz
 - Ejercicios de la Voz

1.26 La voz.- Para hablar bien en público es necesario abrir la boca. Y para esto ha de relajarse la mandíbula inferior. Son muchas las personas que tienen la mandíbula inferior en tensión.

El ejercicio para acostumbrarse a relajarla es muy sencillo, pero sí exige mucha práctica, y por bastante tiempo. Este ejercicio consiste sencillamente en inspirar profundamente, y con la garganta relajada, decir "a" con la mandíbula caída.

1.27 Relajamiento de la mandíbula.- Son muchas las personas que tienen los dos labios, cualquiera de los dos o aún una parte del labio bajo tensión. Tal persona tropieza con dificultad para hablar bien.

El ejercicio para desarrollar la flexibilidad de los labios consiste tan solo en pronunciar la palabra "sopa", extendiendo los labios de una manera exagerada al decir "so" y recogidos al decir "pa". La mandíbula inferior se encuentra bajo tensión al decir so y completamente relajada al decir pa.

1.28 Es necesario hablar con tonos vivos y atrayentes.- Son varios los ejercicios. El primero consiste en practicar con las palabras cantando, trayendo, horrendo bando, graduando el tono de la nariz e insistiendo en el sonido nd. Luego se practica con las letras m y n usando la palabra mínimo. Después se han muchos ejercicios con los sonidos sing – song, hong – hong, recalcando el sonido ng.

La voz y la respiración forman una unidad. El expositor necesita respirar continuamente y controlar la respiración o expulsión del aire para producir una buena voz. En caso contrario el riesgo es la fatiga, irritación de la garganta e inclusive mareos.

- a. Se eleva la parte superior del pecho. Esta respiración descuida los lóbulos inferiores de los pulmones y el aire que está en la parte superior de los mismos no basta para una voz de volumen adecuado. No conviene al expositor este tipo de respiración.

- a) **Respiración Clavicular**.- Se hunde la parte superior del pecho y se levanta en la pared abdominal, o desciende, según el aire entra o sale de la base de los pulmones. Tampoco conviene al expositor.
- b) **Respiración Abdominal**.- El área de las costillas se expande, mientras que la parte superior del pecho permanece quieta y elevada. Es el tipo de respiración que necesita el expositor: has recordar a una bolsa de papel que se llena de aire y al ser apretada lo expelle.

Ejercicios para mejorar la respiración:

- a. De pie, con el abdomen hacia dentro y el pecho hacia fuera (la punta de los hombros hacia atrás), se inspira lenta y profundamente. En seguida comenzar a pronunciar la letra "a" y seguirla hasta quedar con poco aire en los pulmones. Debe continuarse el ejercicio hasta acostumbrarse a retener cada vez más tiempo el aire en los pulmones.
- b. De pie, completamente erguido, con los brazos extendidos, sosteniendo una vela encendida, inspirar profundamente y soplar lentamente a la vela colocada en frente, pero sin llegar a apagarla, hasta quedar con poco de aire en los pulmones. Continuar el ejercicio.
- c. El mismo ejercicio, solamente que en lugar de la vela se sostiene un cuaderno sobre el cual se han colocado pequeños papeles, los cuales con la exhalación deben bailotear sin llegar a caerse.
- a. La mirada es completamente importante en la exposición. El expositor debe mirar al oyente en forma tranquila, natural, recorriendo todo el auditorio. No debe mirar al techo o al suelo. Debe al rostro más que a sus ojos procurando no posarse demasiado en alguno de los oyentes en particular, lo cual resultará incómodo a quien se siente observado reiteradamente y por otra parte el público pronto se dará cuenta.
- b. No debe mirarse frente ni concentrado, porque la mirada de por sí tiene una fuerza magnética.

Además, un expositor que mira al oyente puede observar fácilmente actitudes, disposiciones y evaluar el entendimiento e interés por su exposición. Con la mirada se

ven las muestras de entusiasmo y desinterés, aprobación o desaprobación, lo cual permitirá controlar a los oyentes distractores que nunca faltan en las aulas, para quienes bastará alguna ligera señal para que vuelva a prestar atención.

1.29 El no mirar a los oyentes indica timidez y falta de confianza en un mismo.

1.29.1 La mirada.- Los ademanes son movimientos corporales significativos, principalmente de manos y brazos. Estos hablan concordando y apoyando lo que el expositor manifiesta, a tiempo que mantienen atento al auditorio.

1.29.2 Los ademanes y gestos que deben evitarse son: meter las manos a los bolsillos.

1.29.3 La dialéctica en la expresión oral.- En la filosofía Griega la palabra significó originalmente la "investigación por diálogo", la instrucción por pregunta y respuesta, como en el método heurístico de Sócrates y de los diálogos de Platón. La palabra dialéctica todavía conserva este significado en la teoría de la educación.

Pero como el proceso del razonamiento es más fundamental que su expresión oral, el término dialéctica vino a denotar sobre todo el arte de la inferencia o de la argumentación. En este sentido es sinónimo de la lógica.

Además, siempre tiene, aptitud especial connotada o la agudeza en el razonamiento, "habilidad dialéctica"; y fue debido a esta característica polémica de Zenón contra la realidad del movimiento o cambio que este filósofo dijo haber sido estilado por Aristóteles el maestro o el fundador de la dialéctica.

La meta más allá de toda la argumentación del ser supone la adquisición de la verdad o del conocimiento acerca de la realidad, y el proceso de la cognición del ser inseparablemente vinculado con su contenido u objeto, es decir con la realidad, era natural que el término dialéctica se debe ampliar otra vez de la función al objeto, del pensamiento a la cosa.

Incluso desde Platón, había venido a significar la ciencia entera de la realidad, en cuanto al método y al contenido, casi acercándose a cuál ha sido algo más a partir de un último período conocido universalmente como metafísica.

Sin embargo, no es absolutamente sinónimo con el último en el sentido objetivo de la ciencia del ser real, abstrayendo de los procesos del pensamiento por los cuales este ser real es conocido, pero más bien en el sentido más subjetivo en el cual denota el estudio del ser en conexión con la mente, la ciencia del conocimiento en relación a su objeto, la investigación crítica del origen y la validez del conocimiento según lo buscado en psicología y epistemología.

Así, Kant describe como "dialéctica trascendental" su crítica (de poca importancia para él) de las tentativas de la razón humana especulativa de lograr a un conocimiento de las últimas realidades tales como el alma, el universo, y la Deidad; mientras que el sistema monástico, en el cual Hegel identificó pensamiento con el ser y la lógica con la metafísica, es comúnmente conocido como la "dialéctica Hegeliana".

1.30 El método dialéctico en teología.- Para la dialéctica como equivalente a la lógica, vea el artículo lógica, arriba. Es en este sentido que aquí hablamos de dialéctica en teología.] La lógica tradicional, o dialéctica, del *—Órganon—* de Aristóteles -- la ciencia y el arte del razonamiento (principalmente deductivo)--fundamentó su verdadera aplicación explorando en el dominio de la verdad puramente natural, pero a principios de la Edad Media comenzó a ser aplicado por algunos teólogos Católicos para la elucidación de las verdades sobrenaturales de la Revelación Cristiana.

El problema perenne de la relación de la fe a la razón, hábilmente discutida por San Agustín en el siglo quinto, fue realzado otra vez por San Anselmo en el siglo undécimo.

Aunque los escritores y los Padres de la Iglesia durante la intervención y los primeros siglos, siempre habían reconocido el derecho y el deber de la razón natural para establecer esas verdades preparatorias a la fe, la existencia de Dios y al hecho de la revelación, aquellos *praeambula fidei* que forman los motivos de credibilidad de la religión Cristiana y así que la profesión de la Fe Cristiana un *rationabile obsequium*, un "servicio

razonable", todavía su actitud más inclinada a los *Crede ut intelligas* (Cree que usted puede entender).

Sin embargo, en los siglos undécimos y duodécimo, la especulación racional no se aplicó meramente a la teología con el propósito de demostrar el preámbulo *Fidel*, pero también con el propósito de analizar, ilustrando y mostrando la belleza adelante y la conformidad de los misterios de la Fe Cristiana.

Este método de aplicar a los contenidos de la Revelación las formas lógicas de discusión racional fue llamado "el método dialéctico de teología". Su introducción estaba opuesta más o menos vigorosamente por los escritores ascéticos y místicos tales como San Pedro Damiano, San Bernardo, y Walter de San Víctor; principalmente, de hecho, debido al exceso a que se llevó por escritores racionalistas y teosóficos que, como Pedro Abelardo y Raimundo Lulio, habrían de demostrar de buena gana los misterios Cristianos, subordinando a la fe el juicio privado.

El método se salvó de igual forma del descuido y exceso por la gran Escolástica del siglo decimotercero, y fue utilizado con ventaja en su teología. Después de cinco o seis siglos de desarrollo fructífero, bajo la influencia, principalmente, de esta dialéctica deductiva, la teología ha estado trazando de nuevo, para un pasado del siglo, ayuda abundante y poderosa de una atención renovada y creciente a los estudios históricos y exegéticos que caracterizaron los primeros siglos del Cristianismo.

1.30.1 Dialéctica en la expresión escrita proceso para la oratoria.- Desde la psicología, la dialéctica en la expresión escrita explora el concepto de lo escrito e identifica cuatro niveles de uso, que no se deben considerar exactamente funciones en el sentido lingüístico: ejecutivo, funcional, instrumental y epistémico.

- El más básico es el ejecutivo, que se refiere al control del código escrito, a la capacidad de codificar y decodificar signos gráficos.
- El funcional incluye la comunicación interpersonal y exige el conocimiento de los diferentes contextos, géneros y registros en que se usa la escritura.

- El instrumental corresponde al uso de la lectoescritura como vehículo para acceder al conocimiento científico y disciplinario.
- Y el epistémico se refiere al uso más desarrollado cognitivamente, en el que el autor, al escribir, transforma el conocimiento desde su experiencia personal y crea ideas.
- La taxonomía de funciones lingüísticas de M.A.K. Halliday (1973) distingue dos categorías en el nivel epistémico: el uso heurístico y el imaginativo. Columnas (1989, Págs.13-14) se refiere a esta última función como estética, además de incluir otra con la denominación de control social. Después de estas consideraciones, podemos distinguir y clasificar los siguientes tipos de funciones:
 - La primera distinción será entre usos individuales (interpersonales) o sociales (interpersonales):
 - Interpersonales: el autor del escrito y su destinatario son la misma persona. Las principales funciones son:
 - o Registraría: la escritura permite guardar información sin límite de cantidad o duración. Se trata de la función mnemotécnica más básica que utilizamos corrientemente cuando anotamos direcciones y teléfonos, compromisos en agendas o ideas que se nos ocurren en un momento imprevisto. Requiere dominio del código escrito y su correspondencia con los sonidos.
 - o Manipulativa: al ser bidireccional y planificada, la escritura facilita la reformulación de los enunciados, según las necesidades y las circunstancias. No siempre reproducimos literalmente lo escuchado, leído, visto o pensado. Escribir permite elaborar la información. Así preparamos el guion de una charla, etc.
 - o Epistémica: subiendo otro peldaño del desarrollo cognitivo, la manipulación de datos permite al autor generar opiniones e ideas que no existían antes de iniciar la actividad escritora. Escribir se convierte en una potente herramienta de creación y aprendizaje de conocimientos nuevos. Todos hemos experimentado el poder epistémico de la escritura en situaciones cotidianas. Al tener que explicar por carta a un amigo una situación complicada o comprometida.
 - o Interpersonales: el autor escribe para otros: un lector conocido o no, un grupo, una asociación, una comunidad lingüística, etc. La escritura se convierte en un

instrumento de actuación social para informar, influir, ordenar, etc. Aquí también distinguimos varias funciones:

- Comunicativa: la escritura permite interactuar con el prójimo en circunstancias nuevas: en diferentes lugares y tiempos, cuando lo escrito resulta más preciso o cortés. Esta función exige dominar los rasgos discursivos y gramaticales propios de cada género y tipo de texto.
- Organizativa: desarrolla funciones ordenadoras, certificadoras o administradoras. Lo escrito garantiza derechos y deberes de la ciudadanía, informa al público lector, garantiza derechos al trabajador, etc.

La última función que participa de los usos interpersonales tanto como de los interpersonales es la estética o lúdica. En cualquier situación, la escritura posee una dimensión placentera o de diversión.

2. El pánico escénico

2.1 Consejos para evitar el pánico escénico.- El deseo de hacer las cosas bien es paralizante. En mayor o menor medida, todos podemos experimentar el pánico escénico. Es una reacción física y mental a la vez; una parálisis que se apodera de nosotros sin previo aviso y nos deja temblando, sudorosos con el cuerpo extenuado y las ideas confusas. Este nerviosismo es el resultado del deseo de hacer las cosas bien. Tan bien que, en el último momento, la tarea parece irrealizable.

Para revertir este proceso, hay que empezar por la respiración. El nerviosismo se manifiesta primero por una disminución de la capacidad respiratoria, es decir que nuestra respiración se vuelve más breve. En cuanto empiece a sentirse así, haga un esfuerzo por retardar su respiración; inspire a fondo antes de expulsar todo el aire de los pulmones. Concéntrese en su respiración, a veces esto es suficiente para eliminar el estrés y alejar la ansiedad.

La visualización es una excelente forma de prepararse. Durante las semanas previas a la

prueba, relájese antes de dormir. Recuéstese en la oscuridad, respire tranquilamente y cierre los ojos. Projete en su mente la escena, como desearía que ocurriera: usted está ahí, en pleno dominio de sus capacidades, ante su interlocutor, que de demuestra sonriente, afable y satisfecho al ver que responde a todas sus preguntas. Adelante, no se reprima, no descuide ningún detalle.

Entre más realista sea la escena y más veces la repita, más eficaz resultará para mantener al margen la inseguridad y la ansiedad cuando llegue el momento. Dígase a sí mismo de que usted será capaz de hacer un buen trabajo, cuanto más practiques, más seguro se sentirá acerca de su rendimiento. No es un asunto fácil dejar el miedo escénico. De hecho, muchos de los grandes artistas en el mundo sufren de un miedo paralizante antes de ir delante del público.

En homeopatía, existe un medicamento muy eficaz para evitar el pánico escénico, el Gelsemium, que se elabora a partir de una dilución de jazmín de Virginia. Se recomienda tomar una dosis de 15 CH una semana antes de la prueba y otra dos días antes. Se sentirá más tranquila, relajada y en pleno dominio de sus capacidades.

2.2 Un poco más de magia de la comunicación.- En un mundo tan globalizado como el actual a menudo escuchamos hablar acerca del tema comunicación, los enfoques se hacen desde especialidades muy diversas y distintos puntos de vista.

2.3 ¿Pero qué entendemos por comunicación? Según Yves Winkin, experto en este campo, se ha llamado comunicación a:

- a) Acción de comunicar algo a alguien.
- b) La cosa que se comunica.
- c) Acción de comunicarse con alguien.
- d) Paso de un lugar a otro.
- e) Toda relación dinámica que interviene en un funcionamiento.

La comunicación la constituyen las diversas formas de interacción y relación que establecen las personas de una o varias comunidades humanas concretando la vida social.

2.4 La Comunicación Interpersonal: Esta puede ser considerada como el proceso de intercambios de mensajes entre dos o más personas, con la finalidad de alcanzar determinados objetivos. La condición de ser social del ser humano, así como su supervivencia y desarrollo, lo has sujeto de las relaciones interpersonales desde el mismo momento de su nacimiento.

Es importante resaltar que la persona capaz de mantener una comunicación interpersonal adecuada, contribuye al bienestar y calidad de vida de sí misma y de los demás.

Para mantener excelentes relaciones interpersonales es importante contar con recursos de personalidad que nos permitan utilizar y manejar de forma acertada y efectiva las habilidades comunicativas en dependencia con los diferentes contextos sociales en el que nos desenvolvemos.

2.5 Dónde aplicarla. Algunos ejemplos:

- a. Dentro de la organización: encuestas, reuniones, descansos para tomar café, reuniones de asociados, llamadas por teléfono.
- b. Juntas de la empresa, conversaciones casuales, trabajar conjuntamente en un proyecto, descansos para comer, negociaciones, entre otras.
- c. Con los clientes o con el público: servicio al cliente, tele mercadeó, conferencias, encuestas de prensa por teléfono, encuestas de prensa en persona, aparecer en televisión, llamadas por teléfono entre otros.
- d. En la vida privada: reuniones familiares, grupos religiosos, asociaciones de padres y maestros, fiestas, llamadas por teléfono, eventos deportivos, comidas o celebraciones familiares, conversaciones entre padres e hijos, entre otros.
- e. Comunicación interpersonal efectiva:
- f. La comunicación interpersonal tiene como elemento fundamental el manejo
- g. De los conflictos, esto implica diálogo constructivo y se apoya en tres actitudes básicas para favorecer la comunicación y las actuaciones positivas en la relación con los demás: empatía, aceptación y congruencia.

2.6 Empatía: implica la capacidad de ver un asunto desde la perspectiva del otro, la capacidad de ponerse en su lugar, de meterse en la piel de la otra persona.

2.7 Aceptación: implica tolerancia a las diferencias ajenas, al aceptar que otras personas son diferentes y la capacidad para aceptar esto sin que nos sintamos amenazados.

2.8 Congruencia: es sinónimo de autenticidad en el sentido de que se actúe sin dobleces, sin disociación entre nuestro pensar, sentir y actuar

2.9 Oratoria práctica.- El arte de la Oratoria, vigente en nuestro planeta desde el Siglo VII a.C., combina elementos de Retórica –el arte del buen decir- con herramientas de lenguaje no verbal, como gestos, ademanes, miradas y movimientos corporales.

Si bien los padres de la Oratoria proferían extensas alocuciones frente a públicos muy numerosos, hoy el concepto se ha extendido a la “conversación” en todos sus aspectos.

Tanto en la persuasión como en la enseñanza, en el entretenimiento como en la coordinación de equipos de trabajo, en las ventas como en la política, el arte de la Oratoria es reconocido como una necesidad imperiosa para que una presentación sea realmente exitosa.

La Improvisación. Alguna vez nos han sorprendido solicitándonos pronunciar un discurso improvisado. No es una tarea sencilla. El “miedo escénico” se has presente de inmediato y contamina nuestra conversación. Su origen podríamos hallarlo en el muy conocido “miedo al ridículo”, un verdadero mecanismo de defensa inconsciente de la psique que nos acompaña prácticamente desde que nacemos.

Los buenos oradores manejan técnicas de improvisación que les permiten superar las barreras inhibitorias con facilidad. Algunos principios básicos que pueden ayudarnos son los siguientes:

- Sobre este tema, nadie sabe más que yo
- Fijo la mirada en algún punto del salón hasta sentirme seguro
- Comienzo siempre contando alguna anécdota personal

- Trato de ser lo más breve posible
- Cierro la improvisación con alguna frase contundente

2.10 El Texto del Discurso. En aquellas presentaciones que pueden ser preparadas con anterioridad, es aconsejable guiarse por el siguiente esquema:

- Introducción
- Desarrollo
- Cierre

La introducción debe ser impactante, atractiva y motivadora. Se trata de llamar la atención del auditorio y crearle suficiente expectativa para la recepción del mensaje que debemos transmitir. Podría ayudar mucho iniciar el discurso relatando una anécdota personal pertinente al tema o formular una interesante pregunta. En este segundo caso, no se trata de una pregunta para que el público responda, sino para dar pie a que el propio orador dispare su tema central.

El desarrollo del discurso debe cumplir con un principio básico de la Oratoria, llamado Teoría de las cuatro “C”

- Claro. Se refiere al vocabulario utilizado, que debe ser de fácil comprensión
- Conciso. Cuanto más breve y compacto, mejor
- Correcto. Todos los datos e informaciones deben ser controlados previamente y validados
- Concreto. Utilizar ejemplos prácticos, evitar abstracciones que pueden distraer la atención del auditorio

2.11 Importancia de la respiración en la oratoria.- La voz es el sonido que se produce al pasar el aire por la laringe, produciendo determinadas vibraciones en las cuerdas vocales. El aire debe pasar por la laringe al ser expelido de los pulmones y no al ser inhalado. No es útil el sonido que podría producirse al pasar el aire cuando ingresa, si fuera aspirado por la boca.

La respiración en oratoria debe ser:

2.12 Inhalar por la nariz sin excepciones exhalar por la boca, mientras se habla.- El ingreso de aire por vía bucal es malo para el orador pues la boca no posee ninguno de los elementos naturales que sí se encuentran en las fosas nasales, que permiten purificar, filtrar, humedecer y calentar el aire que ingresa a los pulmones.

La nariz es un verdadero filtro de impurezas que se vale de la mucosa y el bello interno de las fosas para detener las partículas que pueden ser dañinas para el organismo. Además, esos mismos elementos humedecen y calientan el aire lo necesario para no agredir a la laringe.

En cambio, tomar por la boca el aire en su estado ambiental, por lo general contaminado, seco y a baja temperatura, produce un daño enorme a las cuerdas vocales que se resienten y a corto o largo plazo sufren enfermedades complicadas que requieren cuidados muy intensos y delicados.

Para evitar estos inconvenientes, el orador debe acostumbrarse a respirar tomando el aire por la nariz, evitando siempre la entrada del aire por la boca. En cada pausa, debe respirar cerrando la boca y tomando rápido por la nariz.

Si Ud. está malacostumbrado y suele respirar por la boca, deberá realizar un esfuerzo adicional para superar el vicio. En todo caso, la recomendación es tomar conciencia de la propia respiración.

Analizar cómo respiramos es el punto de partida para poder cambiar un mal hábito.

La salida del aire, siempre debe realizarse mientras se habla. Nunca suspirar ni soplar, pues representa aire perdido. El aire útil es el que sale produciendo el sonido de la voz. Y la administración adecuada de ese aire útil requiere el cuidado de no desperdiciarlo.

Recuerde entonces que nunca debe tomar aire por la boca, ni soltarlo en las pausas. Solamente tome por la nariz y suelte mientras habla, naturalmente.

2.13 Elocuencia, oratoria, retórica: oratoria, elocuencia: es el arte de hablar bien, con corrección y de manera persuasiva y convincente.

2.13.1 Retórica: es el arte teórico del discurso, del hablar para persuadir, la oratoria reducida a un sistema susceptible de ser enseñado. Hacia el siglo V a.C. nace la retórica griega que guarda relación directa con la implantación de la democracia en Atenas. El sistema democrático necesitaba buenos oradores que defendieran sus proyectos ante la Asamblea.

La retórica se enseñaba en las escuelas de los sofistas, entre los que destacaron: Gorgias e Isócrates. Los sofistas introducen recursos literarios en los discursos e insisten en la elaboración artística de éstos con la intención expresa de influir en el auditorio y hacerse simpatizar con las ideas del orador.

2.13.2 La oratoria romana anterior a cicerón: Roma sería un lugar importante para el desarrollo de la oratoria (en Grecia llamada retórica) por su sistema judicial y político, basado en asambleas.

La oratoria era un medio de hacer prevalecer la propia opinión ante los tribunales o ante las asambleas. Apio Claudio (siglos IV – III a.C.) Fue el primero en publicar un discurso, que contenía la máxima de derecho internacional romano según la cual no se debía negociar la paz con ningún enemigo que arrasara suelo itálico.

2.13.3 La oratoria en el siglo II A. C. Catón el Censor Fue el primero en publicar sus discursos. Es el precursor del arte retórica (teoría oratoria) en Roma. Predicaba el dominio de la materia de la que se iba a hablar. La influencia griega se deja sentir ya en oradores contemporáneos a Catón: Servio Sulpicio Galba, Cayo Lelio y Escipión Emiliano.

En la siguiente generación los Gracos, plenamente impregnados del helenismo, utilizaron la oratoria para cambiar la forma de gobierno. Con los Gracos empezó una corriente retórica afín al partido de los populares que substituyó la terminología y los ejemplos griegos por otros latinos.

Un grupo de oradores latinos escribió un manual de retórica, llamado “Rhetorica ad Herennium” (87-82 a.C.). Posteriores a los Gracos son: Licinio Craso y Aurelio Cota, entre otros, considerados como maestros por Cicerón. Es el máximo exponente de la oratoria romana tanto en lo que se refiere a la práctica como a la teoría, aspecto este que expuso en tres obras: “Brutus”, “De Oratore” y “Orator”. En el siglo I a.C. tres escuelas

llenaron el panorama de la oratoria romana:

- La Aticista: de estilo sobrio y mesurado, a imitación del ateniense: Lisias.
- La Asiana: llena de artificios estilísticos, a imitación de las escuelas de Asia Menor.
- La Rodia: que pretendía un equilibrio entre las otras dos y seguía las enseñanzas de la escuela de Rodas.

Cicerón exigía al orador el dominio de los tres estilos. En el “De Oratore”, donde se expresa la técnica del discurso, se determina que el orador, además de poseer cualidades naturales, ha de ser versado en filosofía, derecho, historia, y a de tener sobre todo sentido común. Los discursos de Cicerón pueden clasificarse en judiciales y políticos, según fueran pronunciados ante un tribunal o ante el senado o el pueblo⁴.

- Discursos políticos: cuatro Catilinarias y Filípicas.
- Discursos judiciales: Verrinas y Pro Milón.

2.14 La oratoria en época imperial.- Al desaparecer la libertad política, la oratoria desaparece de la vida pública, se retira a las escuelas de retórica y se convierte en un ejercicio cada vez más artificioso. La única elocuencia pública son los panegíricos dedicados a los emperadores. Marco Fabio Quintiliano (siglos I – II d.C.) Vuelve al modelo clásico ciceroniano y se preocupa de la formación del orador.

⁴ **Breve biografía de Cicerón.** Perteneciente a la clase de los caballeros. Estudió filosofía y oratoria en Grecia. Llegó a ser cónsul el año 63 a.C., desbaratando la conjuración de Catilina. Al declararse la guerra civil en el año 49 a.C. entre César y Pompeyo, tomó partido por el segundo, que perdió la guerra. César al acabar la guerra lo perdonó, pero se tuvo que retirar de la vida política, dedicándose al estudio y a la literatura. Murió asesinado el 7 de diciembre del año 43 a.C.

2.14.1 El discurso.- La finalidad del discurso es la persuasión; los modos de persuasión son: docere (enseñar), delectare (agradar) y movere (conmover).

Atendiendo a la finalidad práctica se establecen tres géneros del discurso: demonstrativum (alaba o censura ciertos asuntos o personas), deliberativum (trata de lo útil o lo pernicioso), iudiciale (se refiere a lo justo o lo injusto, lo verdadero o lo falso).

2.14.2 La elaboración de un discurso consta de cinco partes:

- Inventio: ideas, argumentos.
- Dispositio: disposición o distribución eficaz de los materiales (ideas, argumentos).
- Elocutio: elaboración formal.
- Memoria: memorización del discurso para su presentación en público.
- Actio o pronuntiatio: preparación del tono, la voz, etc., que se adoptará ante el público.

1.15 Las partes del discurso son cuatro:

- EXORDIO: introducción para atraer la atención del público y hacerlo benévolo.
- NARRACIÓN: breve explicación al público del asunto que va a tratar.
- ARGUMENTACIÓN: desarrollo de los argumentos.
- PERORATIO: resumen del discurso y búsqueda del favor del público.

1.16 Formación del orador.- Las ejercitaciones eran ejercicios prácticos de lectura, sorbiendo (escritura) y diciendo (declamación), para la formación del orador.

La enseñanza superior tenía como objeto la oratoria, que estaba a cargo de un maestro especializado, llamado rhetor u orator. Este nivel tenía como finalidad el dominio de los conocimientos, reglas y procedimientos seguidos por un buen orador.

Siendo la retórica parte esencial de la educación superior de los romanos se entenderá la gran influencia que ha tenido en la historia de la literatura latina.

2.17 Las instituciones de oratoria de G. VICO.- La editorial Anthropos pone a disposición del lector en castellano, dentro de su difusión en esta lengua de las obras de Vico, la traducción de los apuntes de que se sirvió para enseñar retórica y elocuencia en la Universidad de Nápoles durante cuarenta años.

<http://www.monografias.com/trabajos55/expresion-oral/expresion-oral2.shtml>

La obra consta de una breve presentación de seis páginas firmadas por Emilio Hidalgo-Serna y José M. Sevilla (director del Centro de Investigaciones sobre Vico), directores de la colección “Autores, Textos y Temas. Humanismo” de dicha editorial. Sigue el prefacio de Giuliano Crifò, autor de la “primera y única edición crítica de las lecciones viquianas de retórica”, según sus propias palabras, de otras seis páginas.

A continuación viene el cuerpo de la traducción del texto de Vico de ciento treinta y cinco páginas y finalmente las notas a sus sesenta y siete capítulos (setenta y dos páginas), un índice de referencias y fuentes y por último la bibliografía.

En la presentación de este segundo volumen de las Obras de Vico, Emilio Hidalgo-Serna y José M. Sevilla ponen de relieve la cultura retórica de Vico y la importancia de la misma para su concepción del conocimiento y también de su principal obra, la Scienza Nuova, hecho que se ha encargado de demostrar ampliamente el profesor Andrea Battistini.

Apuntan que en la “evidente línea de continuidad en el pensamiento de Vico, rastreada a través de todas sus obras se incluye también con todo su valor las Instituciones oratoriae que, a pesar de su condición académica y de su forma de lecciones magistrales, en ningún caso ha de considerarse un texto marginal”, frente a la concepción idealista que había menospreciado estas lecciones.

Por su parte, en el “prefacio”, G. Crifò, además de recomendar su edición de las Instituciones, y poner de relieve y citar las numerosas reseñas elogiosas de la misma, insiste en la continuidad del pensamiento de Vico y la importancia de la retórica en la

formación y desarrollo del mismo, remarcada precisamente por él mismo a través de su edición y comentario del texto, se pregunta:

“¿Para qué servirá únicamente la traducción del texto viquiano?”, puesto que Vico “no habla por sí mismo”, respondiendo que “constituirá, ciertamente, un encauzamiento y un contacto con el ‘verdadero’ Vico y con las problemáticas que se hallan en él”.

De hecho, el texto de la *Institutiones oratoriae* de Vico, revela, con muy escasos desarrollos más personales, una falta de originalidad, en el sentido de que reproduce el conocimiento retórico tal y como era habitual en el siglo XVII, de forma epitomizada, con el precepto seguido de un ejemplo tomado casi siempre de Cicerón en los textos en prosa y de Virgilio u Ovidio en los textos poéticos. Se trata de un conocimiento técnico, simplificado y sistematizado, la quintaesencia de la teoría retórica, sin disquisiciones ni especulaciones: normativa.

No obstante, tal “estilo” debe entenderse como el apropiado del “arte” y con el trasfondo de una tradición conocida y asimilada, como una “propuesta didáctica” adaptada a las capacidades juveniles. En las *Institutiones* de Vico se nota la influencia de los manuales jesuitas para la enseñanza de la retórica, empezando por el de Cipriano Suárez, pero comparte también las características de los manuales utilizados, por ejemplo, en la *Universitat de València* durante el siglo XVII.

La organización sigue las cinco partes de la retórica: inventio, dispositio, elocutio, memoria y actio. Estas dos últimas, apenas mencionadas, las descarta, pues atribuye la memoria a una “facultad innata”, sin arte propio, a no ser la “mnemotecnia”.

La actio, por su parte, se funda más “en la naturaleza y en la imitación que en precepto alguno”. Vico sigue así una corriente que desde el Renacimiento excluye memoria y actio de la retórica por no pertenecer teóricamente a su preceptiva propia.

Las *Institutiones* se abren con unos capítulos introductorios acerca del nombre de la retórica, de su naturaleza, las funciones del orador y la materia propia de la retórica; también sobre los principios pedagógicos de *natura*, *ars* y *exercitatio* difundidos por la

pedagogía de los humanistas. Siguen dos capítulos menos tradicionales sobre la rareza de oradores brillantes y la formación civil y literaria del futuro orador.

Ya propiamente en la inventio empieza a tratar Vico los “argumentos”, en primer lugar los propios del docere, seguidos de un surtido de ejemplos de topoi o “lugares” de cada tipo de argumento con sus fórmulas de introducción y las de introducción de testimonios. Siguen a continuación los argumentos organizados según el tipo de causa o género de discurso: demostrativo, deliberativo y judicial, género en el que trata la teoría de los status de la causa.

Concluye el tratamiento de los argumentos con un capítulo dedicado al “arte crítica” o la selección de los “lugares”, capítulo que se convierte en un catálogo de argumentos viciosos que deben evitarse mediante la aplicación del juicio.

La dispositio está dedicada a las partes del discurso: exordio, narración, proposición, partición, confirmación, refutación y peroración.

Al inicio de la elocutio introduce Vico en relación con la elegancia del discurso dos capítulos singulares: un resumen de historia de la lengua titulado “De las edades de la lengua latina” y otro “De la sentencias o del ben parlare in concetti” propio del conceptismo del estilo barroco ligado al “ingenio”.

En cuanto a los recursos estilísticos, materia propia de la dignitas u ornatus, éstos se agrupan en tropos y figuras, y éstas en figuras de dicción y de pensamiento, clasificadas las primeras según las categorías modificativas del exceso y el defecto, la repetición, la colocación, la pronunciación y la conexión; las segundas de acuerdo con la argumentación, la exposición, las costumbres y la apelación, para terminar la elocutio con la composición, el período y el ritmo.

Así pues, esta obra de Vico ha explícitas las bases mínimas de las que parte el entramado retórico de su pensamiento, sin olvidar, que Vico, como hemos dicho, reproduce un saber común que constituía el contenido de toda enseñanza previa a la filosofía en las

universidades más allá de algunas singularidades ya mencionadas en las que se puede rastrear la fecundidad del mismo.

En todo caso, estas singularidades se concentran en algunos capítulos que casi pueden considerarse como excursos y concretamente en los capítulos 7, 8 y 9 dedicados a la formación del orador, el 23, más original por el título que por el contenido, y los 36 y 37 ya mencionados relativos a la historia de la lengua latina y al estilo conceptista-barroco basado en el ingenio.

Vayamos por partes. En el capítulo 7 expone Vico las razones de la escasez de oradores brillantes, basadas en las características físicas y psicológicas necesarias para serlo, características que presentan la dificultad de ser contradictorias entre sí. Por ejemplo, se requiere memoria e ingenio, pero el talante memorístico va en contra de la agudeza.

Los talentos agudos, a su vez, se detienen poco en lo ajeno y cultivan poco, en consecuencia, la memoria. De igual modo la robustez se opone a la reflexión, el juicio a la fantasía, la grandeza a la sencillez y la seriedad a la frivolidad.

En consecuencia, concluye Vico, el orador debe cultivar solamente el género de discurso para el que disponga de mejores cualidades. En el capítulo siguiente sobre la formación civil necesaria al orador apunta Vico que la naturaleza humana consiste en su propia formación; posee pues un carácter maleable que explica la diversidad de costumbres e instituciones entre los distintos pueblos (naciones).

Vico recomienda una educación libre y liberal y al reconocer la influencia de los contextos sociales en la formación del carácter recomienda relacionarse con los más cultos y liberales para procurarse urbanidad y elegancia en el discurso. La honestidad de la vida proporciona al orador seriedad y credibilidad.

“De la selección de los lugares o del arte crítica”, consiste en el juicio necesario en el uso de los argumentos, tanto los *topoi* como los *status*. Se trata de evitar los argumentos viciosos, es decir, falsos, dudosos, contradictorios, absurdos, presuntos, comunes, inapropiados, ajenos, vanos, inconsistentes y sofísticos. Así, pues, al juicio le puede

resultar útil el “arte crítica”, única mención de esta expresión de resonancias leclerquianas y filológicas. Vico desarrolla un capítulo que en algunas retóricas viene bajo la rúbrica de “método de prudencia” y que consiste básicamente en la aplicación del juicio en la utilización de cualquier precepto retórico, es decir, es una prevención contra el uso mecánico de la preceptiva y de captación del sentido y estrategia más útil a nuestra causa, además de un aviso para detectar los argumentos defectuosos, que Vico expone prolijamente.

Ya en el ámbito de la elocutio, el capítulo 36 “De las edades de la lengua latina”, que se inicia con una cronología de la infancia hasta la “decrepitud” de la lengua latina, cuya fusión con la lengua de los bárbaros da como resultado la lengua italiana, a pesar del título trata fundamentalmente de la primera de las partes de la elocutio, la elegancia o pureza del lenguaje de acuerdo a la corrección gramatical y la preceptiva retórica tradicional.

Así hay que evitar los barbarismos, incluidos los semánticos y los sintácticos (solecismo). Reflexiona Vico sobre el carácter de los vocablos y su elección (*electio verborum*) indispensable para conseguir la elegancia, dando un interesante muestrario de obras gramaticales útiles para distinguirlo, concretamente las obras de Robert Étienne, Lorenzo Valla, Ausonio Popma, Gerardo Voss, Merlín Cocai y Matías Martini, autores cuyas obras no son citadas por el traductor.

En su intento de simular el aprendizaje natural de cualquier lengua, propone una ordenación singular, partiendo de la lengua de los cómicos, pues de ellos se adquiere el habla, coloquial para pasar seguidamente y por este orden a oradores, poetas y filósofos.

Asimismo Vico ha una afirmación que parece contradictoria con su posterior parecer y es que “ningún pueblo ha empleado jamás la lengua de los poetas, ni poeta alguno una lengua popular” (p. 88). Por último trata la colocación y la pronunciación de las palabras, recomendando el uso común en su época aunque no se corresponda con la pronunciación de la época clásica, o de oro, como la denomina Vico.

En el capítulo 37 “De las sentencias, vulgarmente ‘del ben parlare in concetti’”, entra de lleno y explícitamente en una de las cuestiones principales del gusto y del estilo barrocos, el conceptismo. Vico relaciona la expresión de estilo in concetti o conceptista con las sententiae, por una parte y, con la agudeza de ingenio, por otra.

Recurre sobre todo a la obra de Matteo Pellegrini Delle acutezze (1639) para explicar la naturaleza de la agudeza en los términos del silogismo y el entimema. La agudeza está relacionada con la belleza, la verdad y el placer, resumiendo Vico que la fuente del dicho agudo se halla en la verdad latente que se revela rápida y fácilmente cuando se descubre un medio (relación analógica) nuevo y raro.

Esta novedad produce admiración, admiración relacionada con la belleza que proporciona placer. Además distingue entre agudeza y demostración pues en la agudeza uno aprende por sí mismo, a la inversa que en la demostración.

Distingue también entre comparación, imagen y metáfora, siendo esta última la que causa mayor placer al tener más en cuenta la inteligencia del oyente; y también entre dichos simbólicos, en que la verdad supone ignorancia y dichos paradójicos, en que la verdad supone error.

El traductor, Francisco J. Navarro Gómez, se enfrenta por su parte a las dificultades propias de este tipo de textos técnicos. Las posibilidades de traducción van desde mantener en latín los términos retóricos más técnicos, pasando por el calco hasta la posible traducción mediante términos más adecuados o perífrasis.

El traductor resuelve con éxito estos problemas utilizando todas las soluciones para favorecer la comprensión sin renunciar a la propia tradición terminológica en castellano, añadiendo al lado el término original en el caso de que sea necesario, si, por ejemplo, se aleja del calco y recurre a la perífrasis.

Otra dificultad propia del texto se halla en la traducción de los ejemplos que ilustran cada precepto; si con la traducción se pierde el sentido o el efecto de lo que se pretendía ejemplificar, el traductor, con buen criterio, añade el ejemplo en su lengua original, hecho

que sucede con mayor frecuencia en los ejemplos referidos a la figuras de dicción que se basan en repeticiones o variaciones fónicas y morfológicas.

Respecto de las notas, si las mismas son relevantes, e incluso exhaustivas respecto de las fuentes clásicas, más accesibles y manejables, se echan de menos otras referencias a autores más o menos contemporáneos de Vico, como los indicados más arriba, de mucho más difícil acceso y difusión. En cuanto a las referencias a otras obras de Vico, aparecen básicamente a los discursos traducidos por el mismo autor en esta misma colección.

En todo caso, y para terminar, la obra cumple perfectamente su cometido de hasr accesible al lector en castellano esta obra de Vico, mediante una traducción competente y cabal y una pulcritud editorial encomiable que se manifiesta en la práctica ausencia de erratas, hecho que, por desgracia, es cada vez menos habitual y que por eso mismo hay que destacar y agradecer.

**GIAMBATTISTA VICO, Obras II. Retórica (Instituciones de Oratoria).
(Pres. de Emilio Hidalgo-Serna y José M. Sevilla. Pref. de Giuliano
Crifó. Ed., trad. del latín y n. de Francisco J. Navarro Gómez).
Barcelona: Anthropos, 2004.**

2.18 Hablando claramente... el manualcito del orador: Dice el Pequeño Larousse
Ilustrado:

- a) **Oratoria:** f. Parte de la retórica. Arte de la elocuencia: el fin de la oratoria es convencer. Arte que enseña a ser orador.

Y agrega también:

- b) **Retórica:** f. (lat. rhetorica) Arte que enseña las reglas del buen decir. Figura de retórica, giro que cambia la expresión del pensamiento para hazlo más claro o más fácil de comprender.

Queda claro que cuando hablamos de oratoria estamos pensando en una forma clara de transmitir un mensaje. Eso es todo aunque no es poco. Existen muchas formas de aprender oratoria y es muy importante para los Leen saber hablar en público. No has falta ser un gran orador (y no es lo que pretendemos con este trabajo) pero sí necesitamos saber hablar

correctamente en público porque nadie duda que transmitir correctamente un mensaje es un logro importante y además evita problemas.

2.19 Resumiendo, los conceptos básicos para hablar en público son:

- a) Tener claro cuál es nuestro mensaje.
- b) Saber ante quienes estamos hablando.
- c) Hablar correctamente y de forma clara.

La oratoria es un arte que puede desarrollarse con un poco de práctica y que existe desde el principio de nuestra civilización. Siempre ha sido importante la transmisión del pensamiento y el trabajo de cualquier dirigente es saber decir lo que piensa de forma entendible.

“Ya que tres cosas ha de ver el orador: qué diga y en qué lugar cada cosa y en qué modo, ha de decirse solamente lo que es óptimo en cada una, pero en algo diversamente de como suele decirse al transmitirse el arte.

Ningunos preceptos pondremos, pues no hemos emprendido eso; pero sombrearemos la apariencia y la forma de la sobresaliente elocuencia, y no expondremos con qué cosas ésta se prepara, sino de qué calidad nos parezca a nosotros que es”.

Exponer lo que sabemos, saber presentarlo para que otros lo entiendan, emitir opiniones profesionales y claras, habla de la seguridad que sentimos con nosotros mismos.

A través de esta acción demostramos claridad en la expresión de nuestras ideas, podemos ofrecer lo que tenemos para dar, ya sea servicios profesionales, productos o simplemente expresar una idea en una reunión de amigos para enriquecer ese encuentro.

El acto de hablar ante el público puede ser tremendamente poderoso si así lo decidimos. Si aprendemos estrategias que nos ayuden a desarrollarlo cada vez mejor, podremos utilizar ese aprendizaje como herramienta para lograr muchos de nuestros objetivos, como por ejemplo lograr posicionarnos mejor en nuestro trabajo, atraer más clientes, ganar más

seguridad y confianza, mejorar tus relaciones... todos logros que aumentan tu autoestima, y ya sabes que, como siempre te digo, si tu autoestima está alta, si te das cuenta el GRAN valor que hay en tu persona, puedes impulsarte hacia donde quieras.

1.20 Entonces, ¿cómo perder el miedo y la vergüenza a hablar en público y mejorar cada vez más en este sentido? Enfrentándote con ese miedo. Mirándolo a los ojos para encontrar en él una oportunidad. Para lograr mejorar esta habilidad en los ámbitos laborales y profesionales, primero tenemos que practicarlo paso a paso en nuestros ámbitos privados personales, en donde nos sentimos más cómodos y en confianza.

No te digo que directamente salgas a hablar en público y a exponerte porque sé que no podrás hacerlo, todavía te frena ese miedo, lo sé. Lo que quiero mostrarte es la importancia de ir paso a paso, para que ganes confianza y te sientas cada vez más seguro de que sí puedes hacerlo, acción por acción.

Saber hablar, exponer tus ideas ante la gente con claridad, precisión, emoción, enfoque, naturalidad y soltura, es la actividad más transformadora que conozco de crecimiento personal. Al hacerlo, se ponen en acción todos tus dominios: tu cuerpo, tu mente, tus emociones, tu energía toda.

2.21 Sigue estas estrategias paso a paso para perder el miedo a hablar en público...

- Identifica cuál es el conocimiento que más sabes, que manejas más que nadie. Me refiero a ese saber del que te encanta hablar y contarle a todo el mundo, eso que te apasiona. Si no te viene nada a la mente, piensa en algo que te guste mucho hacer en la vida. Por ejemplo, a mí me gusta mucho hacer lo que estoy haciendo en este instante: escribir artículos para ayudarte. ¿Ya lo tienes identificado? Bien, anótalo y ahora te explico lo que haremos con ello.
- Diseña un curso o taller sobre eso. Escribe una lista de de clases en las cuales desarrollarás ese tema paso a paso para lograr algo que le pueda servir a la gente. Por ejemplo yo podría armar un taller de 3 clases que diga “Cómo escribir artículos que ayude a la gente a lograr sus metas”.

- Desarrolla el tema en sub temas para tener el contenido de lo que hablarás. Arma un power point con los temas o si lo prefieres, escribe los puntos más importantes en una cartulina que es lo que utilizarás para presentarlo el día que lo hagas.
- Prepara la presentación para que dure no más de 30 minutos. Puede ser así: 5 minutos de introducción del tema, 10 minutos de desarrollo, 10 minutos de algún juego o dinámica para que se aplique lo aprendido y 5 minutos para compartir con los que te estarán escuchando. Me preguntarás: Ana, ¿dónde y a quién se lo presentaré? ¡Ahora viene esa parte!
- Invita a tu gente más conocida y con quien te sientas cómodo a escucharte. Pueden ser amigos, familiares y/o compañeros de trabajo con quienes tengas afinidad y te sientas en confianza.
- La invitación puede ser verbal, por email, o puedes armar algún panfleto con el tema y se los entregas. Haz que tomen en serio la propuesta, tú harás seria esta invitación.
- Diles que encontrarán algo muy valioso en tu presentación. Pídeles que te acompañen con interés y alegría. No intentes convencerlos sino más bien genera y haz crecer las ganas en ellos para que ellos mismos decidan ir a escucharte y aprender algo nuevo e interesante.
- Ten en cuenta que si invitas a X cantidad de personas, puede que asista la mitad.
- Prepara tu presentación en tu casa o en algún lugar donde puedas hacerlo con comodidad y tranquilidad. Prepara el salón y los asientos donde estarás y se ubicarán tus invitados. Prepara la cartulina o tu power point y los demás recursos que utilices. Recuerda que puedes utilizar también música, imágenes, o cualquier otro recurso que te ayude mejor a expresar el tema. Prepara también un vaso de agua para tomar por si lo necesitas durante la presentación.
- Recibe a tus invitados, sírveles un café y algo rico para comer y predisponte a hablar de lo que has preparado. No olvides que tu objetivo es lograr que ellos se lleven algo para sus vidas. Elige a uno de ellos y entrégale una hoja para que anote sus observaciones sobre tu presentación. ¿Qué puede anotar allí? Si te apuraste al hablar, si te quedaste muy quieto o te moviste mucho, si te trabaste al hablar, si hablaste claro, si se comprendió lo que estabas explicando o no, etc. Cualquier observación que te ayude a crecer será bienvenida. Recuerda que no son errores, sino espacios de aprendizaje. No los llames críticas sino espacios para aprender. Estas observaciones te ayudarán a mejorar cada vez más.

- ¡Preséntales lo que has preparado! Conéctate con todo lo que tienes para dar, piensa que estás ofreciendo algo muy valioso a estas personas y expón el tema.
- Auto-obsérvate. ¿Cómo te has sentido? ¿Qué te ha pasado a nivel mental, emocional y corporal mientras dabas tu presentación? Trabaja de igual manera que lo hizo el observador al que le pediste que te observara. La diferencia es que te estás observando a ti mismo. Hazlo y verás. Anota todas estas observaciones.
- Repite estos pasos del 1 al 7 con distintos temas, distintas formas de llevar a una presentación tus proyectos, lo que tienes para ofrecer, lo que tienes para mostrar con tu manera especial de ser. Poco a poco, si me haces caso, verás que el miedo se irá yendo. Siempre sentirás cosquillitas en el estómago ante cada presentación, ¡y eso siempre será así! Cada vez que hablo en alguna conferencia, eso me pasa y ¡me encanta! Eso quiere decir que estás vivo, que estás aprendiendo, que estás transformándote y estás evolucionando como ser humano porque estás siendo OFERTA para el mundo.
- Una vez que te sientas más o menos cómodo habiendo APLICADO estos pasos (sí, aplicado, practicado, ¡insisto!), podrás extender este éxito, este nuevo aprendizaje a tus ámbitos públicos, laboral y profesional.

2.22 ¿Para qué queremos hacer todo esto? Para practicar, practicar, practicar y practicar. La primera vez que caminaste seguramente tuviste que hacer mucho esfuerzo. La primera vez que anduviste en bicicleta te costó mucho, pero luego, practicando, practicando y practicando lo hiciste parte de tu vida y hoy no estás pensando demasiado en cómo hacerlo, simplemente lo haces.

Ya has aprendido. Lo mismo queremos con esto de saber hablar en público: practicar, practicar y practicar hasta hacerlo parte de tu ser habiéndolo aprendido. Esta es la única manera de lograrlo y de vencer ese miedo.

2.22.1 Por eso te propuse estas estrategias.- ¡Se van a abrir muchas puertas si sigues estos pasos! Créeme lo que te digo:

- Sentirás más seguridad, más confianza en ti mismo.
- Crearás e imaginarás más proyectos para llevar a la acción.

- Aparecerán y generarás tú mismo nuevas y mejores posibilidades laborales.
- Mejorarás en tus relaciones (si te sientes seguro contigo mismo, atraerás a tu vida personas también seguras en sí mismas lo que dará como resultado relaciones más sanas para disfrutarlas en lugar de padecerlas).
- Ganarás más claridad y conocimiento sobre quién eres, tu GRAN VALOR, ¡lo que repercutirá de manera positiva en tu autoestima!

El otro día veíamos con Máximo mi bebé el canal Discovery Kids y uno de los dibujitos animados que a él le gusta mucho me sorprendió al emitir un capítulo donde hablaban del miedo... y con una música muy dulce y pegadiza cantaban los personajitos:

- “Cuando algo te da miedo, no lo hagas de una vez. ¡¡Intenta paso, a paso, a paso!!!”
- Me enloqueció de alegría y dije: ¡quiero compartirlo con mis adorados lectores!

Deja de lado todo lo que no te resulte cómodo. Es importante mostrarse natural ante el auditorio. Si una técnica te resulta ficticia, probablemente se vea ficticia. Pero antes de decidir desechar una sugerencia, inténtala, tal vez encuentres nueva libertad, nueva naturalidad, nueva aptitud.

El rostro abierto y el gesto son cosas que vienen de inmediato a nuestra mente. Podría ser que te parezca estúpido andar por ahí con los ojos saltones cuando, en realidad, tal vez apenas estés enarcando las cejas.

- a) Un Leo me dijo: "No debo hacer gestos. La gente se lo pasa diciéndome que parezco un molino de viento". Le sugerí que siguiera haciendo gestos, pero que hiciera un esfuerzo consciente por variarlos. Y le dio buenos resultados.
- b) Conversa, dialogue, charlé y comunícate. La conversación es la raíz de toda comunicación oral. El objetivo de la comunicación es implantar en mi mente lo que está en la tuya. Y eso se logra mejor cuando conversa conmigo. El peso del esfuerzo recaerá sobre el comunicador. Nunca lo olvides. Mover los labios y decir palabras en un mismo idioma no es suficiente.

- c) Esfuérzate para transmitir tus ideas. Una vez más, esta es la diferencia entre los "buenos días" de la charla de compromiso y los "buenos días" que parecen ser lo que vos quierdes decir. Lleva un esfuerzo adicional. Haz ese esfuerzo.
- d) Sé tú mismo. Al auditorio le resultará mucho más deseable tu "verdadera" personalidad que lo que vos supones. Observa cuidadosamente al joven que está dirigiendo la palabra a un auditorio de exitosos hombres de negocios. Es posible que este haciendo exactamente lo que no debe: tratar de impresionar con su madurez y profesionalismo en lugar de expresar sus ideas con claridad, en forma concisa y simple. Si hablas con naturalidad y te preparas bien, serás impactante.
- e) Abrí el rostro. El rostro abierto es la señal más poderosa que puede recibir un auditorio de que el comunicador está motivado por la calidez, el afecto y el amor. Ningún lenguaje corporal, ninguna comunicación no verbal haz lo que logra el rostro abierto. Es la técnica que paga los dividendos más rápido en cuanto a aceptación por parte del auditorio.
- f) Sonreí cuando resulte adecuado y espontáneo. Así como no puedes caer en un exabrupto o en un arranque con las cejas enarcadas, tampoco puedes verte irritado, odioso u opresivo cuando en tu rostro hay una sonrisa sincera y honesta. Es otra maravillosa señal de afecto genuino que nunca podrá perjudicarnos.
- g) Haz gestos cuando te resulte cómodo y apropiado. Nada supera la distancia que te separa de tu auditorio como un gesto. Nada equivale tanto a un abrazo sin tocar al otro.
- h) El gesto es el lápiz del orador. Ilustra y subraya lo que dice. Demuestra. Por ello los gestos deben reservarse a las palabras sumamente descriptivas y a los términos de fuerte acción. El rostro abierto y los gestos son dos técnicas que influyen en la aceptación y gozo de su auditorio.
- i) Sé abierto, generoso, cálido, amistoso y afectuoso. Todas las demás sugerencias quedan incluidas en ésta. Cuando vos amas a tu auditorio, los oyentes te aman. En este caso, la comunicación alcanza su máxima pureza y perfección.
- j) El auditorio se concentra exclusivamente en el mensaje que recibe. Piensa en un bebé. No comprende tus palabras, pero su amor envía las señales perfectas y el mensaje se transmite.
- k) Habla con voz serena y coloquial. Esto demanda esfuerzo y concentración hasta que se convierte en un hábito. La voz estruendosa ahuyenta a los oyentes. De otro modo, el volumen excesivo resulta ofensivo. La voz moderada satisface, serena, reconforta.

- l) Has pausas. Confía en tu auditorio. Aguardarán si tu pausa es eficaz. Además, fortalecerá su comprensión del mensaje. No muevas la boca hasta que tu mente este en pleno funcionamiento.
- m) La pausa te permitirá pensar claramente para que lo que digas sea el mejor mensaje que puedas transmitir en ese momento.

2.22.2 Piensa en silencio. Nada es más frustrante que... este... la persona... digamos... o sea... que nunca... mmm... termina de... este... hablar.

2.22.3 Conserva la calma y sé razonable. Nada es más embarazoso que estar en presencia de dos personas que se gritan. Ninguno consigue ganar su apoyo ni su simpatía. Generalmente gana quien se muestra razonable, sensato, y quien trata de tranquilizar. Que ese seas vos.

2.22.3.1 Sé positivo. Casi todo el mundo prefiere una persona "sí" a una persona "no". Del mismo modo, pueden evitarse muchísimos problemas si en lugar de negar acusaciones, ser negativo y estar a la defensiva te ocupás de proveer información.

2.22.3.2 Habla con orgullo. ¡Qué diferencia causa el orgullo en tu actitud y en tu forma de hablar! Piensa en la actitud que sigue a las declaraciones "Estoy orgulloso de poder decirle...", o "Nuestras cifras hablan por sí mismas. Son las mejores en los últimos años", comparadas con "Nunca hicimos tal cosa", o "Su información no es correcta".

2.22.3.3 Prepárate para la peor situación posible. Prepárate para la confrontación. Y si alguien dispara, no te apresures a devolver el disparo. Errarás a menos que hagas una pausa, mires directamente al adversario, pienses cuidadosamente tu respuesta y luego contestes algo positivo en lugar de negar o defenderte.

2.22.3.4 Sé honesto. Sí, hay algunos que saben mentir con eficacia, pero ni vos ni yo estamos entre ellos. Sí, la verdad a veces puede ser causa de problemas, pero si decís la verdad, jamás tendrás que estar recordando que dijiste. Nunca podrás meterte en tantos problemas como te ocurrirá si mientes. Si no puedes decir la verdad, mantene cerrada la

boca aun cuando los demás sospechen que ocultas algo. La realidad es que a la gente le encanta que le digan la verdad, incluso cuando quien la dice sabe que se está perjudicando.

2.22.3.5 Reconoce lo que no sabes. Es una clave de la honestidad. Nadie espera que lo sepas todo, pero todos sentimos “Debería saber la respuesta a eso”, y por eso lanzamos cualquier contestación. Si uno realmente no sabe, lo más probable es que la respuesta sea una mentira o un error.

2.22.3.6 Reconoce que no entendiste la pregunta. Esta es otra clave de la honestidad que resulta más difícil de lograr de lo que parece. Las personas creen que si admiten no entender una pregunta pasarán por sordos. Pero uno parecerá más sordo aún si da una respuesta equivocada o inadecuada.

2.22.3.7 Recuerda siempre a tu auditorio. No hay orador sin auditorio. Y si el auditorio siente agrado por lo que ve y escucha, si lo comprende, si cree y confía en vos, y si está de acuerdo con lo que decís, serás un triunfador.

2.22.3.8 Mantén contacto visual. Estás aquí por tu auditorio. Conversa con ellos. Has que participen. Si miras los objetos en lugar de mirar a las personas, la gente perderá interés, si es que no cae en el aburrimiento liso y llano. Cuando miras hacia arriba, da la impresión de estar pidiendo una gracia a Dios. Cuando miras hacia abajo, parece que pidiera ayuda a los zapatos. Si miras de un lado a otro darás la imagen de ser un tipo escurridizo. Los movimientos oculares erráticos sugieren miedo e inseguridad. Y un fuerte contacto visual transmite confianza y control.

2.22.3.9 Concéntrate en lo que sabes. Vos tienes buena información. Lo que necesitas es tiempo para pensar de que trata esa información y como transmitirla con el mayor impacto.

2.22.3.10 Vos eres el experto. Por esa razón te encontraras hablando. No hay motivo para dudar de ti mismo a menos que se te pida hablar de un tema acerca del cual no tienes información, o tus datos son escasos o insuficientes. En esa situación, desistí, admití que no es tu área de experiencia.

2.22.3.11 Tiene confianza en tu preparación, tu estilo y tu capacidad de hablar. El miedo es tu peor enemigo. Practicar y emplear todas las técnicas de comunicación de las que hemos visto te ayudará a transformar tu miedo paralizante en confianza generadora de energía.

2.22.3.12 Organiza tu material. Concede a tu auditorio el beneficio de la previsión: prepárate. Ellos lo merecen. Decidí qué método de preparación te resulta más adecuado: esquemas, notas, manuscritos. Tomate el tiempo para hacerlo bien.

2.22.3.13 Emplea un lenguaje sencillo. No “sintomáticas” ni “problemáticas” nunca delante de un grupo. Evita hablar como policía, bombero, empleado público, político o jugador de fútbol.

2.22.3.14 Practica en voz alta. Usa grabadores, amigos, colegas, un espejo. Usa filmadora de video si tienes una. Te ayudará a controlar tu actuación y a confirmar que estás empleando las técnicas que aprendiste para dar un discurso memorable.

2.22.3.15 Usa el texto apropiadamente. Prepara las palabras sobre el papel, utilizando letra grande y márgenes anchos. No emplees ganchos ni broches. Ordena bien las páginas antes de ponerte de pie.

2.22.3.16 Utiliza oraciones cortas. Las ideas expresadas en pocas palabras son recordables. Resultan claras y comprensibles. Nadie quiere un sermón.

2.22.3.17 Sé conciso. Si puedes decirlo en cinco palabras, desde luego, no emplees cincuenta. Algunas frases que no pueden ser mejoradas son "te quiero", "ganaron", "es un varón", "está contratado", "buen trabajo", o "acepto". Y como punto adicional, recuérdalo cuando escribas cartas, propuestas o informes. Da resultado.

2.22.3.18 Sé claro. Piensa como decir lo que quieres y cómo quieres decir lo que decís. Después hazlo. Que tus oraciones sean lo más simples, directas y fáciles de comprender que te sea posible. Hay demasiada gente que dice al prójimo: "Eso no es lo que habías

dicho". A menudo fue lo que dijo, pero no lo hizo del mejor modo posible para que lo comprendieran.

2.22.3.19 Recuerda tus palabras. Cuando creas que has terminado de preparar el texto, recuerda, y recuerda un poco más. Deja a tu auditorio con ganas de seguir escuchándote y no preguntándose por qué no habrás terminado media hora antes. No des sermones interminables. No les digas todo lo que sabes. No quieren escucharlo todo.

2.22.3.20 Sé expresivo. Presenta el material del modo más dinámico que puedas. No trates de impresionar a los oyentes con todo lo que sabes. Impresiónalos con la forma maravillosa en que expone tus ideas.

2.22.3.21 Comunica ideas. Una de las trampas más difíciles de eludir es dejar de leer palabras cuando hay un texto por delante. De hoy en más no intentes leer las palabras exactas de la página. Expone ideas. Tu auditorio quiere escuchar lo que tienes en la mente no lo que hay en un pedazo de papel.

2.22.3.22 Practica el ritmo del contacto visual. Tu boca jamás debe moverse mientras tus ojos están sobre la página, el suelo o la pared del fondo. Mientras las palabras fluyen, tus ojos deben posarse sobre el auditorio.

Incluso oradores que conocen y comprenden este importante principio perciben que los malos hábitos, el miedo a perder su lugar, y el temor a la pausa los hacen mirar el papel al llegar a las últimas palabras de la oración, y al decir las dos primeras de la frase siguiente sus ojos todavía no se han movido de la hoja.

Lleva mucha práctica dominar esta técnica porque lo hemos estado haciendo mal desde que comenzamos a hablar.

2.22.3.23 Atiende las señales de tu auditorio. Así como todo lo que dices y haces envía señales a tu auditorio, también los oyentes están enviándote señales todo el tiempo. Si ves que se están alejando de vos, no te aterrorices. Eso sólo empeorará las cosas para todos. Mantén la calma.

Si estás terminando lo mejor será que hagas el cierre. Si estás al inicio, concéntrate más en el rostro abierto y en los gestos, y esfuérzate en el concepto de haz el amor intelectual con tu auditorio. No te apresures, eso es mortal. Indica a los oyentes que no ves la hora de terminar.

Sé más calmo y bríndales más de vos mismo. Recuerda, nadie tiene derecho a ser aburrido. Cuando todo concluya y puedas reflexionar, analiza por qué dejaron de prestarte atención para que no vuelva a ocurrirte la próxima vez que debas hablar.

2.22.3.24 Practica la respiración diafragmática. Es un instrumento de oratoria y un arma para la longevidad. Te ayudará a transformar la tensión en energía. El diafragma se mueve suavemente hacia fuera en la inhalación y regresa hacia adentro en la exhalación. Recuérdalo. Prácticalo. Te ayudará a evitar que un infarto o un ataque se produzcan antes de lo debido. Y sin duda te ayudarán a ser un orador más natural y más distendido.

2.22.3.25 Muéstrate agradable e interesante en tu aspecto y forma de hablar. El auditorio ha llegado predispuesto a sentir agrado por vos, por tu aspecto y por la forma en la que vas a dirigirte hacia él. No lo estropees dándole razones para que en algún momento de tu discurso intenten dejar de escucharlo.

2.22.3.26 Agrada. El ganador es aquel que nos agrada. El funcionario que resulta electo es aquel que nos agrada. El orador agradable es el orador en quien creemos.

2.22.3.27 Y por cada "hacer" de esa lista, hay un correspondiente "no hagas":

- No emplees ninguno de mis consejos que no te resulte natural.
- No imites a nadie.
- No frunzas el ceño ni te muestres con cara de muerto.
- No ocultes ni obstruyas las manos.
- No grites ni trates de llegar a la pared del fondo.
- No te apresures.
- No emplees sonidos para pensar. Olvídate de todas las pausas audibles.
- No te irrites ni te endurezcas.

- No repitas ni refuerces cosas negativas.
- No estés a la defensiva.
- No divagues.
- No mientas ni trates de improvisar mientras seguís hablando.
- No intentes dar una respuesta si no comprendes la pregunta, o si no sabes que responder.
- No repitas una pregunta mal intencionada ni solicites al interlocutor que la repita.
- No piense en tu adversario ni en vos mismo.
- No apuntes hacia abajo, ni hacia arriba, ni a la distancia.
- No supongas que tu auditorio conoce tu mensaje.
- No temas ser demasiado simple.
- No consideres que tu mensaje es aburrido.
- No esperes hasta último momento para preparar tus palabras.
- No trates de intelectualizarlo todo.
- No te empantanes ni pierdas el tiempo.
- No compliques el texto.
- No digas a tus oyentes todo lo que sabes.
- No te ocultes detrás de un lenguaje técnico y oscuro.
- No te jactes de tu talento.
- No trates de impresionar al auditorio.
- No hables al texto, a las diapositivas o al atril.
- No leas palabras a tu auditorio.
- No distraigas ni seas llamativo con tu vestimenta o forma de hablar.
- No ignores las necesidades, expectativas o deseos de los oyentes.

2.22.3.28 Es a vos a quien quiere, necesita y espera tu auditorio. Por eso, sé tu mismo.

2.23 Pequeño modelo de discurso.- Cualquier discurso debe contener una presentación, un desarrollo de tema o temas (no más de dos) y un cierre. En la presentación podemos hacer referencia a las autoridades presentes, a nuestra persona o al motivo que nos lleva a dirigirles la palabra.

A continuación debemos desarrollar el o los temas que venimos a presentar; se recomienda no usar más de dos temas para que el auditorio tenga más claro cual es nuestro mensaje y no ser extensos al hablar.

Por último en el cierre debemos remarcar nuestro mensaje (como si hiciésemos un resumen de pocas frases), agradecer y despedirnos. No es nada difícil recordar estos pasos básicos y siempre son efectivos a la hora de hablar. Un discurso tipo sería:

- “Buenas noches... presidente del Club Leo X, presidente del Club de Leones X... autoridades presentes, señoras y señores. Es un placer para mí, como Director de esta Conferencia, poder acercarles mi mensaje esta noche...
- Quisiera hablarles brevemente sobre la importancia de su participación en este evento...
- (Desarrollo del tema)
- Por eso para finalizar quiero recordarles que... (Resumen) y agradecerles su presencia esta noche... Muchas gracias.”

Hablar en público puede volverse algo sencillo, es solo cuestión de un poco de práctica y algo de cerebro. No es necesario que memorices todos los pasos a seguir, que intentes convencer al almacenero que Riquelme tiene que estar en la selección, que hagas que tu novia te perdone por “eso” ni que irrumpas en el VII Congreso Mundial de la Pesca de Merluza con Cañita Mojarrera (con el propósito de practicar frente a un auditorio) para que empiecen a considerarte un buen orador.

Con el tiempo y la práctica (siempre hay alguna reunión para hablar) te irás dando cuenta que el miedo es menor, que te trabas menos al hablar y que la gente ya no se duerme o le presta atención al helado cuando te escucha.

En ese momento te habrás dado cuenta que es un verdadero ORADOR y de ahí en adelante se te habrán solucionado la mitad de los problemas porque todos sabemos que aprender algo es el mayor de los placeres.

Por eso, si todo lo anterior te sirve para mejorar tu trabajo como Leo, conseguir laburo, tener

3. Proceso de Dicción novia/o, rendir mejor un examen oral o convencer a tu almacenero que Riquelme tiene que estar en la selección, entonces me quedo tranquilo y feliz por haberte aportado un poquito de experiencia y haber hecho, de alguna extraña forma, que tu trabajo sea un poco mejor y un poco más divertido.

La es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita. Se habla de buena dicción cuando el empleo de dichas palabras es correcto y acertado en el idioma al que éstas pertenecen, sin atender al contenido o significado de lo expresado por el emisor.

Para tener una dicción excelente es necesario pronunciar correctamente, acentuar con elegancia, frasear respetando las pausas y matizar los sonidos musicales.

Una buena emisión de voz resulta, sin duda, un extraordinario apoyo para la interpretación de la música. Al hablar y -sobre todo- al cantar, es preciso evitar los vicios o defectos de dicción, como los ejemplos siguientes: *vistes, *íbanos, *gratituo, *tualla, *Saltío, *desborrar, *cállensen

La colocación de la voz consiste en producirla correctamente, tomando en cuenta tanto la respiración, colocación correcta del diafragma, posición de los labios, articulación y desde luego, la dicción.

Antiguamente, en los colegios, se practicaban clases diarias de lectura hasta muy avanzada la educación. Pero hoy en día el bachillerato, con su intensidad de materias, no da lugar a este ejercicio cultural, y es preciso que ustedes mismos se ejerciten en ello.

Su voz, sus palabras correctas (y no chabacanas, ni pedantes), atraerán la consideración y el respeto. Es su manera de expresar lo que más indicará la educación que has recibido y de qué ambiente procedes.

Esta manera correcta de expresaros en tonos agradables, ni agudos ni bajos, con palabras adecuadas y bien pronunciadas y llenas de expresión, te será útil para exámenes y para cualquier trabajo que desempeñes y para desenvolverte en sociedad.

Así, en cuanto a la voz y a la pronunciación, os aconsejo para toda la vida: leer unos minutos diarios en voz alta, con preferencia poesía y sin exagerar, tratar de guardar las reglas del ejercicio anterior.

También otra práctica necesaria: es, cada vez que os sorprendáis hablando a gritos o con voz chillona, obligaros a vosotras mismas a repetir lo que habéis dicho, en voz más baja. Aun cuando estéis enfadadas, no alcéis la voz.

3.1 Forma de expresarse, que tiene una persona se conoce como dicción. Este término, que proviene del latín *dictio*, está vinculado a la manera en que cada individuo emplea las palabras y, por lo tanto, forma oraciones.

Es posible calificar las distintas construcciones según lo acertadas que resulten de acuerdo a las normas de la lengua. Cuando la construcción es correcta, se habla de buena dicción. Lo contrario deriva en una mala dicción.

Es importante tener en cuenta que la calificación de la dicción como buena o mala no tiene que ver con el significado que la persona quiere transmitir, ni con los contenidos que pretende expresar.

La dicción, por otra parte, también se vincula a la manera en que se pronuncian las palabras. Cuando un hombre pronuncia cada término de manera clara, realiza la acentuación correctamente y utiliza las pausas apropiadas dentro de cada oración, puede afirmarse que tiene buena dicción. Dado que resulta fácil entender a quien se expresa de esta forma, también se indica que la dicción es limpia o clara.

La buena dicción, o la dicción limpia, no pueden albergar los llamados vicios o defectos del habla. Por eso es imprescindible evitar expresiones como “entiendanmen” (por “entiéndame”), “dotor” (por “doctor”) o “infeción” (“infección”). Como se puede

apreciar, la dicción no está vinculada al entendimiento que se consigue en el oyente, ya que estas palabras fallidas son fácilmente reconocibles, aun cuando la dicción esté lejos de ser perfecta.

Una cierta musicalización de las expresiones es otra característica que compone a la dicción. La persona que se expresa con buena dicción logra matizar los sonidos que emite para producir un efecto agradable, gracias a la colocación de la voz, la posición de los labios y la respiración.

3.2 ¿A qué llamamos “buena articulación”? A la pronunciación clara de las palabras. Que los demás puedan oír y distinguir bien todo lo que decimos.

Por costumbre o pereza, algunas personas hablan con la boca muy cerrada, casi sin mover los labios. Otros, por timidez, adoptan un tono muy bajo y apenas se entiende lo que dicen.

Levanta la cara, limpia tu garganta, abre bien la boca. Igual que el músico, el locutor o la locutora afinan su instrumento antes de tocarlo, para que el público no pierda una sola nota de su sinfonía.

Ejercicio 1: Muerde un lápiz, como si tuvieras un freno de caballo en la boca. En esa posición, ponte a leer un periódico. Haz este ejercicio durante cinco minutos. Verás cómo vas aflojando todos los músculos de la cara.

Ejercicio 2; Toma un libro y ponte a leer en voz alta, lentamente y silabeando:
Cuan-do-el-co-ro-nel-Au-re-lia-no-Buen-dí-a

Avanza algunos párrafos así, exagerando la lectura, como haciendo muecas para hablar. Luego, silabea más rápido, asegurándote que pronuncias cada una de las letras de cada palabra.

La buena dicción es otra cosa. Trata de la exacta pronunciación de todas las letras y las palabras. La articulación se refiere a la claridad. Ahora hablamos de la corrección.

No hay que apelar a la popularidad de la emisora ni a la coloquialidad del lenguaje radiofónico para machacar el idioma. En un sociodrama no importa, porque estamos reflejando nuestra manera de hablar cotidiana. En una encuesta, el encuestado puede hablar como le venga en gana, mientras no ofenda. Pero para conducir una revista o un informativo, los locutores y locutoras deberán esforzarse en pronunciar bien.

Hay que corregir las letras comidas (las eses especialmente) y cambiadas (la l por la r, la r por la l, la c por la p).

También están las palabras mal dichas (haiga en vez de haya, hubieron en vez de hubo, naiden en vez de nadie, satisfació en vez de satisfizo y tantas otras).

No hay que irse al otro extremo, a una manía por la dicción que reste naturalidad a quien habla. Son esos que pronuncian hasta la segunda s de Strauss y la p de psicología. En algunos cursos de locución, se ejercita el sonido fricativo de la v para diferenciarla de la b. Tal exageración, impropia del idioma español, suena muy pedante.

Ejercicio 3: Los trabalenguas son muy útiles. Busca uno con letras incómodas para ti. Por ejemplo, si tienes problema con las erres, practica el consabido erre con erre cigarro, erre con erre barril, rápido corren los carros siguiendo la línea del ferrocarril. Pronúncialo dos, cuatro, ocho, dieciséis veces” ¡hasta que la lengua te obedezca!

¿Cuál es el origen de la mayoría de las dificultades de dicción? Creemos que proceden de malos hábitos acumulados desde la niñez o la adolescencia y que se afianzan posteriormente.

3.3 Estos hábitos tienen como principal característica una pronunciación negligente. Suelen mostrar variantes como éstas:

- Sonidos mortecinos de las últimas palabras de cada oración, consonantes que se “arrastran”; palabras que se modifican al “tragarse” una parte, términos y expresiones que se unen incorrectamente.

- No son pocos los que se originan en la costumbre de hablar “entre dientes”, que suelen producir tensiones en las mandíbulas y que trastornan el fluir regular de la saliva.
- Los ejercicios siguientes estimulan una buena pronunciación.
- Sirven para corregir buena parte de los males comentados y, básicamente, para los que tienen su origen en la pereza y el desánimo.
 - Lea una página de un libro sin emitir ningún sonido
 - Al hacerlo, fuerce los movimientos faciales, en particular los labios, lengua y mandíbula.
 - Actúe como si declamara en ALTA VOZ.
 - Practique con la lectura de diversos textos durante 5 MINUTOS por día.
 - Lea media página de un libro con los dientes apretados
 - Articule las palabras forzando la lengua, los labios y las mejillas
 - Fuerce la pronunciación de forma que las palabras surjan lo más claras y naturales que sea posible.
 - Practique cada día 5 minutos el ejercicio, conversando con personas de su confianza.
 - En su defecto, aumente el volumen de lectura a DOS O TRES páginas al día.
 - No exceda estos tiempos de ejercicio.
 - Lea un texto destacando las consonantes como si fueran TRIPLES
 - Separe las sílabas, pero no dilate los sonidos de las vocales.
 - Fuerce únicamente la sonoridad de las consonantes.
 - Practique por espacio de 3 minutos diarios.
 - Lea de viva voz una página de un libro, pronunciando las palabras con absoluta claridad.
 - Al hacerlo mueva los músculos faciales, destacando los movimientos de las cejas y de los labios.
 - Procure dar a la lectura ritmo y énfasis teatral.
 - Emita la voz cargada de aire cuando tenga que pronunciar notas bajas.
 - Practique cada día durante 10 minutos.

Por costumbre o pereza, algunas personas hablan con la boca muy cerrada, casi sin mover los labios. Otros, por timidez, adoptan un tono muy bajo y apenas se entiende lo que dicen.

Levanta la cara, limpia tu garganta, abre bien la boca. Igual que el músico, el locutor o la locutora afinan su instrumento antes de tocarlo, para que el público no pierda una sola nota de su sinfonía.

Ejercicio 1

Muerde un lápiz, como si tuvieras un freno de caballo en la boca. En esa posición, ponte a leer un periódico. Haz este ejercicio durante cinco minutos. Verás cómo vas aflojando todos los músculos de la cara.

Ejercicio 2

Toma un libro y ponte a leer en voz alta, lentamente y silabeando:
Cuan-do-el-co-ro-nel-Au-re-lia-no-Buen-dí-a

Avanza algunos párrafos así, exagerando la lectura, como haciendo muecas para hablar. Luego, silabea más rápido, asegurándote que pronuncias cada una de las letras de cada palabra.

La buena dicción es otra cosa. Trata de la exacta pronunciación de todas las letras y las palabras. La articulación se refiere a la claridad. Ahora hablamos de la corrección.

No hay que apelar a la popularidad de la emisora ni a la coloquialidad del lenguaje radiofónico para machacar el idioma. En un sociodrama no importa, porque estamos reflejando nuestra manera de hablar cotidiana. En una encuesta, el encuestado puede hablar como le venga en gana, mientras no ofenda. Pero para conducir una revista o un informativo, los locutores y locutoras deberán esforzarse en pronunciar bien.

Hay que corregir las letras comidas (las eses especialmente) y cambiadas (la l por la r, la r por la l, la c por la p).

También están las palabras mal dichas (haiga en vez de haya, hubieron en vez de hubo, naiden en vez de nadie, satisfació en vez de satisfizo y tantas otras).

No hay que irse al otro extremo, a una manía por la dicción que reste naturalidad a quien habla. Son esos que pronuncian hasta la segunda s de Strauss y la p de psicología. En algunos cursos de locución, se ejercita el sonido fricativo de la v para diferenciarla de la b. Tal exageración, impropia del idioma español, suena muy pedante.

Ejercicio 3

Los trabalenguas son muy útiles. Busca uno con letras incómodas para ti. Por ejemplo, si tienes problema con las erres, practica el consabido erre con erre cigarro, erre con erre barril, rápido corren los carros siguiendo la línea del ferrocarril. Pronúncialo dos, cuatro, ocho, dieciséis veces” ¡hasta que la lengua te obedezca!

En las medicinas tienes otro estupendo ejercicio de dicción. Lee esos papelitos de letra pequeña donde vienen escritas las enredadas fórmulas químicas.[/size

FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Flórez Ochoa (1994) asevera que el gran desafío que le espera a la educación en el futuro es lograr la eficacia como elemento de desarrollo y de formación, donde se produzcan procesos que interesen, comprometan y potencien, articuladamente los factores señalados por Piaget, de tal manera que no se pierdan de vista, los esquemas, conocimientos y nivel operativo previo, que le darán significación al nuevo conocimiento.

Las características de la enseñanza constructivista parten del precepto de que el aprendizaje humano es siempre el producto de una construcción mental interior, ya sea uno el primero o el último en entender el nuevo conocimiento. Flórez Ochoa (1994) las define en cuatro acciones fundamentales:

1. Parte de las ideas y esquemas previos del alumno.
2. Prevé el cambio conceptual y su repercusión en la estructura mental, a partir de la construcción activa del nuevo concepto por parte de los alumnos.
3. Confronta las ideas y preconceptos afines al concepto que se enseña.
4. Aplica el nuevo concepto a situaciones concretas y lo relaciona con aquellos previos a fin de ampliar su transferencia.

De este modo tenemos una determinada secuencialidad de las actividades que puede favorecer el mayor grado de significatividad de los aprendizajes, dentro de un proceso que contribuye al mismo tiempo a que el alumno aprenda nuevos contenidos (sepa), aprenda a aprender (sepa hacer) y aprenda que puede aprender (mejore su autoestima y autoconcepto). Antoni Zabala Vidiela (1995) describe esa secuencialidad con actividades que sirvan respectivamente para:

- a) Determinar los contenidos previos de los alumnos en relación a los nuevos contenidos de aprendizaje.
- b) Plantear contenidos de manera significativa y funcional.
- c) Adecuarse al nivel de desarrollo de cada alumno.

- d) Representar un reto abordable por el alumno, permitiendo crear zonas de desarrollo próximo a intervenir.
- e) Provocar conflictos cognitivos para promover la actividad mental del alumno.
- f) Fomentar una actitud favorable, motivadora hacia los nuevos aprendizajes.
- g) Estimular la autoestima y el auto-concepto para que el alumno sienta que vale la pena su esfuerzo.
- h) Facilitar la autonomía del alumno frente a los aprendizajes, mediante la adquisición de habilidades relacionadas con el aprender a aprender.

La identificación de las secuencias de contenido viene acompañada de ciertas condiciones necesarias para potenciar el proceso de enseñanza-aprendizaje: (Flórez Ochoa, 1994):

- a. Generar en los alumnos insatisfacción con los prejuicios y preconceptos, al facilitar el proceso del -darse cuenta- de su incorrección.
- b. Lograr que la nueva concepción sea clara y distinta de la vieja.
- c. La aplicabilidad de la nueva concepción a situaciones reales.
- d. Que la nueva concepción genere nuevas preguntas.
- e. Que el estudiante pueda observar, comprender y criticar las causas que originaron sus nociones erróneas.
- f. Crear un clima de confianza para la libre expresión sin temor a equivocarse y ser burlado por el profesor o el grupo.
- g. La posibilidad de que el alumno participe en el proceso de enseñanza desde la planeación y selección de actividades constructivas y fuentes de información.

Para que estas características y condiciones se faciliten, Flórez Ochoa (1994) recomienda a los profesores:

- i. La posibilidad de dejarse enseñar por los alumnos.
- ii. La estimulación de las preguntas, sin aferramientos previos a una respuesta.
- iii. No expresar dudas sobre la capacidad de los alumnos para dar con una solución razonable al problema planteado en la secuencia.
- iv. Trabajar el proceso del grupo sin premura por el tiempo.
- v. Concentrarse en pocos conceptos a fin de profundizar en ellos.

- vi. Permitir que el alumno experimente por sí mismo.
- vii. Relacionar de manera continua el conocimiento con sus aplicaciones a la cotidianidad del alumno.
- viii. Apoyar la utilización por parte del alumno de sus propias informaciones sobre el tema.
- ix. Posibilitar la representación a partir de modelos: verbales, gráficos, visuales... del problema antes de su solución.
- x. Repetir la pregunta según avanza la discusión, a fin de precisar su sentido y verdaderas premisas, supuestos y restricciones.
- xi. Respetar las fases o etapas del proceso de enseñanza-aprendizaje :
 - a. Que los estudiantes expresen, discutan y confronten lo que saben sobre el tema.
 - b. Que el profesor traduzca el nuevo concepto al lenguaje y saber expresado por ellos.
 - c. Que los estudiantes retomem la iniciativa y aborden directamente el nuevo aporte buscando acuerdos en la solución a la pregunta inicial.
 - d. Que se busque la aplicabilidad del concepto.

FUNDAMENTO PEDAGÓGICO

La oratoria es esencial para el éxito educacional, personal y jurídico, donde tarde o temprano el pedagogo tiene que afrontar la situación de hablar delante de un grupo de personas, presentar un proyecto, examen oral, conferencias u clase. En cada uno de estos actos nos presentamos ante los demás y está en juego nuestra imagen pública,

El orador tiene la palabra, la oportunidad de expresarse según su criterio, conocimiento y privilegio de contar con una audiencia dispuesta a escuchar, prestar atención y a dedicarle su tiempo. La experiencia en este sentido es sumamente gratificante, De los puntos principales a tener en cuenta para desarrollar una oratoria eficaz es adaptar las técnicas a nuestra personalidad como a nuestro estilo propio, el orador se proyecta íntegramente hacia la audiencia con sus temores, prejuicios e ilusiones, Transmite sus creencias, su particular enfoque de la vida. Conviene revisar previamente nuestras actitudes y mensajes para asegurarnos de la capacidad del discurso y así nuestra audiencia.

La riqueza personal del orador se traslada a la audiencia como si tratase de vasos comunicantes, originándose una especie de energía que se transmite entre el orador y su audiencia. El aprendizaje de las habilidades para la oratoria va estrechamente ligado a nuestra propia mejora personal, es un proceso en que descubrimos facetas, recursos y aptitudes que en algunos casos se mantenían ocultos. En cada persona existe un orador por descubrir, solo es cuestión de eliminar las barreras que lo ocultan, debe poner a su disposición algunas herramientas sencillas, crecer su seguridad y confianza en sí mismo y darnos la oportunidad de salir en escena. Lo demás suele ser cuestión de preparación, actitud positiva y práctica.

Hay que romper con las informaciones prefabricadas que preside nuestras pautas de pensamiento e ir a un concepto más crítico sobre nuestra realidad y esclarecer para nosotros mismos el camino del humanismo para asumir una actitud de búsqueda por la libertad, la ilustración y una mayor influencia del mundo extrapolar. Los argumentos políticos e ideológicos deben concebirse como estímulo para el pensamiento y una compleja sintaxis para el crecimiento humano, donde debemos tener un punto de reflexión sobre el mundo actual y utilizar un punto de resistencia sobre la mala escritura y deprimente televisión que entorpece el desarrollo de nuestros sentidos en la elaboración

de un lenguaje de mensajes fuera del alcance de todo desarrollo humano.

Pero vale la pena insistir, los venezolanos tenemos que desarrollar una ideología que destaque las virtudes de nuestro pasado en el mundo afrodescendiente y romper con los mitos de una práctica comprometida con la historia. El humanismo y el socialismo con una esencia verdaderamente democrática es ese avance que debemos dar todos los hombres de este continente latino para alcanzar una visión de futuro

Por: Emiro Vera Suárez | Jueves, 22/01/2009 05:08 PM
<http://www.aporrea.org/educacion/a70945.html>

TEORÍA CONCEPTUAL

Antítesis.- Yuxtaposición de dos palabras, frases, cláusulas u oraciones de significado opuesto con el fin de enfatizar el contraste de ideas.

Anáfora.- Figura de dicción que consiste en repetir una o varias palabras al principio de una frase.

Anticlímax.- Serie de ideas que abruptamente disminuye en dignidad e importancia.

Antítesis.- Yuxtaposición de dos palabras, frases, cláusulas u oraciones de significado opuesto con el fin de enfatizar el contraste de ideas.

Antonomasia.- Figura que consiste en utilizar un adjetivo para referirse a un nombre porque se parte de la idea de que le corresponde de manera inconfundible.

Exclamación.- Forma del lenguaje que expresa una emoción intensa como el temor, el dolor o la sorpresa.

Ironía.- Figura de dicción en la que las palabras suelen transmitir un significado contrario a su sentido literal.

Metáfora.- Uso de una palabra o frase que denota una idea u objeto en lugar de otra con el fin de sugerir un vínculo entre ambas

Onomatopeya.- Imitación con palabras de sonidos naturales: frufú, tictac, tintineo.

Paradoja.- Enunciado que resulta absurdo para el sentido común o para las ideas preconcebidas.

Paronomasia.- Combinación de palabras que tienen una fonética parecida pero un significado distinto.

Pleonasma.- Recurso que consiste en utilizar palabras innecesarias, es decir, que no añaden información a la frase.

Quiasmo.- Figura de dicción que consiste en presentar de manera cruzada dos ideas paralelas e invertidas.

Sinestesia.- Unión de dos imágenes que pertenecen a diferentes mundos sensoriales, como animoso viento.

Retórica.- (Definición de la Enciclopedia Encarta 99) Retórica, en su sentido más amplio, teoría y práctica de la elocuencia, sea hablada o escrita.

Acción Narrativa.- Cadena coherente de acontecimientos, regida por las leyes de la sucesividad y causalidad, y dotada de un significado unitario.

Actante.- Función básica en la sintaxis de la acción narrativa que articula la historia contada en la novela, y que puede ser desempeñada por uno o varios personajes o por fuerzas objetivas.

Acto De Habla.- Toda frase considerada no como enunciado, sino como enunciación lingüística.

Anacronía.- Toda discordancia entre el orden natural, cronológico, de los acontecimientos que constituyen el tiempo de la historia, y el orden en que son contados en el tiempo del discurso.

Causalidad.- Relación de causa a efecto que se establece entre los acontecimientos constitutivos de la historia que la novela cuenta.

Desenlace. Acontecimiento que resuelve, al final del discurso narrativo,

DiscuRSO. En la obra novelística, el plano de la expresión, de la misma forma que la historia representa el plano del contenido.

Nunciación. Las huellas que hay en el discurso del acto que lo genera y las circunstancias del mismo.

EPISODIO. Tramo de la acción novelesca dotado de cierta unidad parcial que permite diferenciarlo de los que le preceden y siguen.

Escena. Técnica narrativa que por medio de un predominio casi absoluto del diálogo.

Espacialización. Operación fundamental en el proceso de transformación de una historia en un discurso mediante una estructura narrativa.

Literariedad. Según los formalistas rusos y checos, propiedad por la que un discurso verbal entra a formar parte de la literatura.

Meta-Narración. Aquel discurso narrativo que trata de sí mismo, que narra cómo se está narrando.

Mímesis. Principio básico de todas las artes según Aristóteles. En la novela, da lugar al realismo. En una acepción más restringida, equivale a objetividad y estilo directo.

Modalidad. Expresión lingüística de la actitud de un sujeto con respecto al contenido de una oración. El modo verbal así lo hace, como también el propio contenido.

Narración. Acto de habla consistente en representar coherentemente una secuencia de acontecimientos.

Narrador. Sujeto de la enunciación narrativa cuya voz cumple las funciones de describir el espacio.

Narratología. Término propuesto por Tzvetan Todorov para designar la nueva teoría de la narración literaria.

TEORÍA PSICOLÓGICA DE LA ORATORIA

A oratoria es el arte de hablar en público y requiere de algunas condiciones para lograr que dicha disertación cumpla con los objetivos propuestos.

En primer término, cualquier circunstancia que exija dirigirse a un público numeroso, deberá cumplir con algunos requisitos que permitirán al orador llevar a cabo su propósito con eficacia.

Lo más importante en un discurso o conferencia es tener algo que decir. Ese contenido deberá ser elocuente y de interés para los presentes, dicho en un lenguaje claro y conciso, evitando la erudición y el vocabulario técnico, ya que siempre puede haber asistentes que no sean legos en la materia.

En general, el público que concurre a una charla, está dispuesto a escuchar con atención temas que le interesan, pero no se puede abusar de esta ventaja y permitirse un monólogo tedioso y sin matices, porque el asistente más entusiasta se puede sentir invadido por un ataque de sueño si se aburre.

Es difícil mantener la atención de la gente por mucho tiempo y esos signos de dispersión, si el orador no consigue atrapar con su ingenio la atención del público, se comienzan a percibir inmediatamente. Algunos comienzan a toser, otros lo siguen por reflejo, alentados por el que se atrevió primero; los más atrevidos se levantan y se van, los que no se quieren hacer notar se revuelcan en sus asientos y los demás comienzan a hablar entre ellos.

Se puede aprender a ser un buen orador pero también es importante contar con algunas aptitudes básicas como por ejemplo, capacidad de empatía, buena voz, facilidad de palabra y buena dicción.

Sin embargo, la mayoría de las dificultades se pueden salvar conociendo algunas técnicas necesarias para enfrentar al público.

El miedo al escenario puede vencerse con técnicas de visualización. Se realiza una desensibilización previa al evento, unos días antes, imaginando la situación como si estuviera ocurriendo, desde que ingresamos al edificio donde se desarrollará la charla

hasta su término. Este ejercicio deberá realizarse dos o tres veces por día en estado de relajación, hasta el momento de la presentación. Los resultados de esta técnica son asombrosos.

Las imágenes mentales deberán incluir un estado emocional tranquilo, y confiado y una disposición óptima que permitirá actuar con espontaneidad, flexibilidad y seguridad en si mismo, que hará posible cumplir con la tarea y además disfrutarla.

Frente a los obstáculos que puedan ocurrir en la disertación, lo mejor es mantener una postura de naturalidad, que se reflejará en el público, que de esa manera apenas notará los errores u omisiones si los hubiere.

Lee todo en: La Oratoria / La guía de Psicología <http://psicologia.laguia2000.com/general/la-oratoria#ixzz2IL3YOSH3>

TEORÍA REFERENCIAL

Estudios realizados en la actualidad en Latinoamérica revelan una situación educativo-social lastimosa. En la actualidad la educación se basa en alumnos con un aprendizaje de estilo visual, en ella el docente escribe un tema en el pizarrón y los alumnos copian o resumen algún texto.

Pero ¿qué pasa con los alumnos con estilo de aprendizaje kinestésico y con los de auditivo? No tienen alternativa, aprenden mal, no saben, llegan a trabajar y sorpresa, su jefe o compañeros de trabajo abusan de él.

Otra situación mucho peor que ésta es, si alguno de ellos llega al gobierno, porque cualquiera con un soborno puede llegar, entonces abusa de los demás, pero cree que lo que está haciendo es correcto porque ¿quién es el responsable? Un sistema inadecuado para él.

A esta altura obviamente observamos que el sistema debe ser cambiado. Y se propone un sistema en el cual los alumnos antes de ingresar a la educación básica se les realice una prueba que dictamine su estilo de aprendizaje. Entonces que en el colegio se separe a los alumnos según su estilo. Cuando llevemos a cabo este proyecto, ahorraremos abuso y sufrimiento en nosotros y en los demás.

De tal manera que esta separata permita promover espacios de dicción sustentados en la formación propociocional de palabras, frases, estilos, narraciones, etc., que aporten a eximir el temor escénico y fortalezcan desde la oratoria la generación dual del discurso.

Así, para con respecto de la información revisada en múltiples fuentes de información primaria es posible reconocer escasa información en la formación científica en oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción, fomenta la pertinencia de participación escénica en los estudiantes, sin embargo hasta la presente fecha no se revela ninguna investigación primaria que aborde este estudio, por tanto, la investigación es pertinente en su objeto y campo de estudio.

Los estudios revisados en fuentes documentadas y bibliográficas connotan estudios por separado, sin embargo, en la actualidad, no es posible reconocer integralidad manifiesta como en la propuesta indagativa.

TEORÍA LEGAL

En el contexto legal del sistema educativo ecuatoriano, se han regulado aspectos relevantes de las competencias de los Establecimientos educativos tales, en su principal norma como la: **Constitución de la República: Título II Derechos Capítulo segundo: Derechos del buen vivir.**

Sección quinta: Educación

Art. 26.- La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir.

Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.

Art. 27.- La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar.

La educación es indispensable para el conocimiento, el ejercicio de los derechos y la construcción de un país soberano, y constituye un eje estratégico para el desarrollo nacional.

Código de la Niñez y de la Adolescencia.
Título III Derechos, Garantías y Deberes
Capítulo III Derechos relacionados con el desarrollo

Art. 37. Derecho a la educación.- Los niños, niñas y adolescentes tienen derecho a una educación de calidad. Este derecho demanda de un sistema educativo que:

1. Garantice el acceso y permanencia de todo niño y niña a la educación básica, así como del adolescente hasta el bachillerato o su equivalente;
2. Respete las culturas y especificidades de cada región y lugar;
3. Contemple propuestas educacionales flexibles y alternativas para atender las necesidades de todos los niños, niñas y adolescentes, con prioridad de quienes tienen discapacidad, trabajan o viven una situación que requiera mayores oportunidades para aprender;
4. Garantice que los niños, niñas y adolescentes cuenten con docentes, materiales didácticos, laboratorios, locales, instalaciones y recursos adecuados y gocen de un ambiente favorable para el aprendizaje. Este derecho incluye el acceso efectivo a la educación inicial de cero a cinco años, y por lo tanto se desarrollarán programas y proyectos flexibles y abiertos, adecuados a las necesidades culturales de los educandos; y,
5. Que respete las convicciones éticas, morales y religiosas de los padres y de los mismos niños, niñas y adolescentes.

La educación pública es laica en todos sus niveles, obligatoria hasta el décimo año de educación básica y gratuita hasta el bachillerato o su equivalencia.

El Estado y los organismos pertinentes asegurarán que los planteles educativos ofrezcan servicios con equidad, calidad y oportunidad y que se garantice también el derecho de los progenitores a elegir la educación que más convenga a sus hijos y a sus hijas.

Art. 38. Objetivos de los programas de educación.- La educación básica y media asegurarán los conocimientos, valores y actitudes indispensables para:

- a) Desarrollar la personalidad, las aptitudes y la capacidad mental y física del niño, niña y adolescente hasta su máximo potencial, en un entorno lúdico y afectivo;
- b) Promover y practicar la paz, el respeto a los derechos humanos y libertades fundamentales, la no discriminación, la tolerancia, la valoración de las diversidades, la participación, el diálogo, la autonomía y la cooperación;
- c) Ejercitar, defender, promover y difundir los derechos de la niñez y adolescencia;
- d) Prepararlo para ejercer una ciudadanía responsable, en una sociedad libre, democrática y solidaria;
- e) Orientarlo sobre la función y responsabilidad de la familia, la equidad de sus relaciones internas, la paternidad y maternidad responsable y la conservación de la salud;
- f) Fortalecer el respeto a sus progenitores y maestros, a su propia identidad cultural, su idioma, sus valores, a los valores nacionales y a los de otros pueblos y culturas;
- g) Desarrollar un pensamiento autónomo, crítico y creativo;
- h) La capacitación para un trabajo productivo y para el manejo de conocimientos científicos y técnicos; e,
- i) El respeto al medio ambiente.

MARCO SITUACIONAL

El Sistema Nacional de Educación a Distancia del Ecuador: Monseñor Leónidas Proaño, SINEDE nace como una necesidad de crear una institución de educación a distancia a nivel nacional que sirviera gratuitamente a los marginados y desertores del sistema regular presencial, y en especial, que llegue a la clase más pobre y desposeída del país el SINEDE, lleva el nombre de Mons. Leónidas Proaño", para lo que se firma el 23 de julio de 1992 un Convenio de Cooperación Interinstitucional.

El 29 de diciembre de 1997, con Acuerdo Ministerial No 6384, el Ministerio de Educación y Cultura oficializa el funcionamiento del SINEDE, reconociendo todo lo actuado desde julio de 1992. y, El 7 de marzo del 2007 se firma el nuevo Convenio de Cooperación Interinstitucional entre el M.E. , la C.E.E. y la CONFEDDEC, en el mismo que se ratifica el funcionamiento del SINEDE y define a las Unidades Educativas a Distancia como Fiscomisionales.

El Sistema se desarrolla iluminado por la luz de una andrología que es la ciencia especializada en el desarrollo de técnicas y metodologías que faciliten la educación de los adultos la misma que está hecha con amor, responde a las orientaciones determinadas por la práctica de los valores de la persona humana y la defensa de los derechos humanos. Se inspira en principios éticos, pluralistas, democráticos, científicos y humanistas. Sus acciones siguen la línea dejada por la vida y obra de Monseñor Leónidas Proaño que guía y fomenta la libertad, la dignidad humana y el pensamiento crítico entre las características de la educación a distancia podemos notar que está basada en una comunicación no directa entre el profesor y el estudiante.

Se torna accesible para amplios sectores de población, como un proceso de formación centrado en la perspectiva del aprendizaje, la posibilidad de dirigir el aprendizaje sin la presencia constante del tutor, ofrece una modalidad de educación abierta a todas las personas a partir de diversas motivaciones, capacidades y ritmos de estudio pese a su diferente género, raciales sociales religiosas, ideológicas económicas y geográficas con materiales auto formativos ya que el participante decide estudiar a distancia lo hace con

motivación personal, autocontrol y autodisciplina para administrar su tiempo y organizarse metodológicamente, tener metas bien definidas, el participante se convierte en el protagonista responsable del proceso de su auto- aprendizaje, el tutor es el orientador, guía, facilitador, clarificador de postemas de aprendizaje, el tutor motiva, refuerza, clarifica, profundiza, monitorea y evalúa el aprendizaje del participante, logrando tener un participante con un mejor nivel académico, social y humano manteniendo la fraternidad como una forma de vida, además de la solidaridad y trabajo para tener una mejor calidad de vida, formando profesionales y líderes creativos, críticos, con un elevado sentido de compromiso.

La Unidad Educativa Fisco-misional a Distancia de Bolívar se crea en el año de 1992 siendo una parte del Sistema Nacional de Educación A Distancia Monseñor Leónidas Proaño quien fue su creador.

Se crea bajo el convenio suscrito entre el sistema de educación y la conferencia episcopal ecuatoriana a la presente fecha está rodeando los 19 años de su fructífera labor a favor de cierto sector de la población ecuatoriana dedicándose a la enseñanza, aprendizaje a poblaciones adultas que no lograron estudiar en colegios presenciales por múltiples razones siendo esta la oportunidad para obtener el bachillerato, durante este tiempo las unidades educativas fisco misionales de todo el país que pertenecen al sistema han ido creciendo paulatinamente con un prestigio favorable frente a los firmantes del convenio y la sociedad ecuatoriana. Esto se debe a que el trabajo que realizan sus directivos y demás funcionarios está respaldado de valores éticos, morales y cristianos: el amor, el servicio, la responsabilidad, el respeto, el compromiso y la transparencia en todos sus términos y actitudes inspirados en el modelo de pensamiento y obra de nuestro patrono Monseñor Leónidas Proaño.

MISIÓN.

La identidad del (Sistema Nacional de Educación a Distacia del Ecuador "Monseñor Leonidas Proaño") SINEDE unde sus raíces en la filosofía de Monseñor Leonidas Proaño.

Por consiguiente, su misión es ofrecer a los jóvenes y adultos del Ecuador una alternativa de calidad a nivel de educación básica y bachillerato, desde un paradigma pedagógico-andragógico, en el contexto de la educación no formal, que propenda a la formación del ser humano en sus dimensiones cognitiva, socio afectivo, psicomotora y trascendente.

VISIÓN

Convertirse en un instrumento de formación académica y cristiana para la juventud y la sociedad adulta del país, donde los educandos puedan encontrar un espacio para su crecimiento integral, desde un modelo educativo cimentado en valores éticos, morales y evangélicos que los prepare para enfrentar el desafío de la vida.

La unidad educativa se encuentra ubicada en el CANTÓN SAN MIGUEL DE BOLÍVAR en el sector conocido como salado chico a 500 metros del IESS funciona en la ESCUELA FISCAL MIXTA ÁNGEL VIRGILIO FLORES del mismo cantón.

CAPÍTULO II

2 ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

2.1 Tipo de investigación

2.1.1 Por el propósito: Es aplicada, porque a partir de la identificación del problema científico es posible generar estrategias intelectivas que contribuyen a regenerar el hilo conductor positivista que caracteriza el proceso indagador.

2.1.2 Por el nivel: La investigación es de tipo descriptiva, pues a partir del nuevo posicionamiento científico enunciado en las categorías superior fue posible revelar niveles de análisis y síntesis característicos de la familiarización cognoscitiva.

2.1.3 Por el lugar: La metodología del trabajo es de campo pues el investigador tomó los datos empírico-analíticos desarrollados en el proceso operacional hipotético deductivo del lugar en el que ocurre el problema de investigación.

2.1.4 Por el Origen: Es bibliográfico, pues la investigación, en el posicionamiento intelectual, requiere de la apropiación de información secundaria descrita en fuentes primarias documentadas y virtuales.

2.1.5 Por la dimensión Temporal: Es transversal, pues la investigación definió los resultados en un espacio de temporalidad específico.

2.1.6 Por el tiempo de ocurrencia: Es retrospectivo en la determinación del escenario problémico y prospectiva en la identificación de escenarios tendenciales exigidos en el cambio impetativo actitudinal de docentes y estudiantes.

2.2 Técnicas e Instrumentos:

2.2.1 Plan de procesamiento y análisis o discusión de resultados: Para la recolección de la información se aplicará encuestas, a maestros y alumnos del establecimiento

educativo investigado, los mismos que permitieron realizar un análisis, de tipo cualitativo, percibiendo las relaciones existentes entre las partes.

2.2.2. Población y muestra el análisis se lo realizara con cien estudiantes que provienen de los alrededores del cantón San Miguel, además colaboran con la información 10 docentes: cuatro contratados, dos voluntarios y cuatro docentes de la planta central.

2.2.3 Métodos que se utilizaron:

2.2.4 Histórico-lógico: en la determinación de las tendencias históricas del objeto y el campo de investigación, así como permitió el tránsito por todo el proceso investigativo.

2.2.5 Análisis-síntesis: está presente en todo el proceso investigativo, lo cual permitió precisar en la documentación existente acerca de la temática, además de revelarse la estrategia de cambio para aportar a la investigación.

2.2.6 Holístico-dialéctico: para las estrategias de cambio.

2.2.7 Sistémico-estructural-funcional: para la elaboración de la estrategia de cambio.

2.3 Técnicas empíricas:

2.3.1 Encuestas: se aplicó para la determinación del problema científico, la caracterización del estado actual del problema científico de los estudiantes y para la corroboración de los principales resultados indagativos de la misma.

2. .3.2Técnica Estadística:

2.3.3 Descriptiva: para procesar los resultados obtenidos de los instrumentos de recolección de información.

Se utilizó además el **enfoque hermenéutico dialéctico:** para la comprensión, explicación e interpretación del objeto de investigación y su campo de acción, el cual permitió dinamizar la lógica científica desarrollada.

ESTRATEGIAS DE CAMBIO

TÍTULO: El valor de la palabra

AUTOR: ING. PEDRO CARRASCO MANCERO

Objetivo:

Fomentar la dicción, mediante la oratoria, para que contribuya a facilitar la participación escénica en las actividades pedagógica de los estudiantes.

Palabras claves:

Oratoria, dicción, desarrollo escénico, pedagogía.

Fundamentación:

Cómo hablar en público, técnicas de oratoria, son frases muy jugosas que muchos buscan, más allá de lo que escribieron griegos y romanos, ahora estamos en el siglo 21 y las técnicas de oratoria han cambiado, no solo eso, los humanos nos hemos hecho más cómodos, hace 500 años cualquier persona se conformaba con un libro tipo Sócrates, escrito con palabras muy rebuscadas y un texto difícil de comprender.

Ahora este tipo de libros se pudren en las bibliotecas más viejas del mundo y solo es usado por estudiantes de psicología que son obligados a leer este tipo de libros. Pero cualquier persona normal y corriente jamás acudirá a un libro así para aprender. Nos gustan las cosas sencillas, bien hechas y de hecho este es el secreto de la evolución, cada vez nos hemos esforzado más para hacer las cosas más fáciles.

Permítanme estimados colegas y queridos estudiantes presentarles algunas técnicas de oratoria ideales para mejorar el proceso de dicción, sé que algunas podrán aplicarlas en cualquier ambiente.

Metodología:

Aprende a improvisar

Este es el recurso que particularmente más ha ayudado, no hace falta que improvises todo lo que hago como hago yo, pero si que te acostumbres a improvisar bastante, esto te da una confianza, soltura y una capacidad de habla muy por encima del resto de personas. Por mucho que te prepares un discurso o un tema habrás veces que no podrás, habrá preguntas que no estarán en tu guion, y como no sepas improvisar se te comerán vivo.

En el arte de la oratoria es imprescindible aprender la técnica oratoria de improvisar.

Mi consejo es que practiques muy a menudo la improvisación. Grábate con una cámara hablando 10 minutos sobre cualquier tema y súbelo a youtube (o si te da vergüenza quédatelo para ti) aunque subirlo a youtube es mejor dado que así recibes algún tipo de Feedback de usuarios de youtube, aunque según mi experiencia en youtube o hay gente normal, o bichos raros que solo saben escribir: “¡pasa pana! Chuta madre” “Esto es una pendejada”, es decir, ignora los comentarios de gente amargada, bórralos y bloquéalos y sigue con lo tuyo.

Es importante que hagas caso de este tipo de consejos porque si estás buscando información de oratoria lo haces porque realmente lo necesitas y no vas a conseguir aprender técnicas de oratoria sentado en tu sofá y escondido en tu casa, si no practicas no vas a aprender por mucho que leas.

Así que aprende a improvisar, hablar delante del espejo es bastante aburrido, por eso recomiendo grabarte y luego subirlo a internet, porque al menos así es divertido y recibes algún tipo de opinión por parte de la gente, y si quieres ser bueno en oratoria debes aprender a que los demás te juzguen.

Se expresivo con tu lenguaje no verbal

Esto es necesario solo si estás hablando en público, si estás con un amigo no tiene sentido que empieces a gesticular sobre-exageradamente y moverte mucho, ya que la persona que está delante tuyo se asustará. Pero cuando estás hablando en una sala o delante de un grupo de personas tienes que ser el centro de atención, es como si fueras una televisión. Conforme más contundente te muevas y con más elegancia más atraerás a la gente, de lo contrario serás una peli aburrida que no quiere ver nadie.

Pero tampoco te pases, sino terminarás siendo ese “cansino”. Simplemente se expresivo, debes transmitir con tu lenguaje corporal, mover las manos al hablar, adoptar una postura tranquila, pero debes aprender a convertir tu cuerpo en un receptor de tus pensamientos y emociones.

¿Cómo lo vas a hacer?

Con práctica, en la oratoria, más que nada, debes practicar, lo ideal es que en base a la experiencia profiles tu propia técnica de oratoria y la vayas mejorando.

- **Aflora tus emociones al hablar**
- **Transmitiendo emociones al hablar:**
- **No transmitiendo tantas emociones al hablar:**

Me he fijado que cuando me centro mucho en las emociones y hago discursos emotivos, las visualizaciones y puntuaciones de mis videos en youtube suben. Por supuesto tampoco hace falta que te conviertas en un predicador que grita, pero si que debes transmitir emociones, emocionarte al hablar e intentar hacer discursos tipo Hollywood, algo así como la escena de “Gladiator” dónde le dice al malo quien es, discursos que hagan emocionar a los asistentes.

Además:

Por supuesto ser muy consciente -de que te costará hacerlo- y -más si es de las primeras veces que hablas en público o intentas esto- paciencia, poco a poco lo conseguirás, intenta

cada vez que hables en público avanzar un poco más. Debes emocionarte y vivir lo que estás contando para que las demás personas lo vivan también.

Miremos un comentario de un joven que ha mejorado su proceso de dicción:

Cuando tenía unos 12 años, estaba una vez de vacaciones por la costa mediterránea, fui a jugar con un chico que apenas conocía y empecé a contarle una historia. A las 3 de la mañana tuvo que venir a buscarme mi padre, pues había un corralillo de unos 10 chicos sentados frente a mí escuchando mis historias, les encantaban y todo porque era emotivo, las contaba con gracia y eso hacía que pasasen de lo demás completamente, incluso de la televisión.

Por tanto, práctica contando anécdotas, aventuras con tus compañeros:

Si a un niño le sabes contar un cuento se olvidará de cualquier otra cosa, lo viven mucho más que la televisión y a las personas también nos encanta vivir los discursos. Así que aflora tus emociones al hablar, se emotivo y haz emocionar al público.

Recuerda, incluso en los espacios familiares como las comidas, los paseos, excursiones, etc., es importante que practiques éste tipo de estrategias, que se permitirán enriquecer y engrandecer tu oratoria y por tanto, empiezas a apoderarte de los escenarios y a perder el temor escénico.

Maestros, usted y yo coincidimos en nuestra apreciación, los jóvenes en la actualidad son muy precoces, tiene mucho que expresar, por tanto, formar una rueda en el aula, y promover mediante un tema apasionante, el debate y participación (Olvídese de esa actitud tradicional, en la que los estudiantes, en cada ocasión que hablan deben ponerse de pie), al contrario, deles espacio, para que ello, se recreen, poco a poco usted puede observar la riqueza vívida, las expresiones y cambio de comportamiento, porque alguien, usted y sus compañeros los escuchan.

Céntrate en que escuchen:

Cuando hable en público siempre habrá dos que hablen, gente que no escucha e incluso según como sea el acto inclusive se levanten y se vayan, **tiene que hacer caso omiso de eso, debes** centrarte en los que si le hacen caso, esto es importante sobre todo al principio ya que si no te vas a poner muy nervioso, algunos te darán el consejo de: “míralos para que se callen y escuchen” etc.

Yo aconsejo tal vez mirarlos un poco fijamente, tal vez callado. Por ejemplo, estás hablando, te callas y te quedas mirando a los dos que hablan, no te hará falta decir más, esos dos se callarán en el acto.

Pero a parte de este tipo de situaciones lo que debes hacer es centrarte en los que si prestan atención. ¿Por qué? Pues porque te sentirás mejor, te animarás más y cada vez hablarás con más emotividad y mejor lo cual hará que el resto de personas que te escuchaban a medias te escuchen plenamente (Todo el mundo quiere estar dónde está el cotarro).

Si tú has empezado un discurso normal, cuando te animes y hables más eufórico por la confianza de mirar de manera constante a los que si te escuchan y hablan contigo, los demás seguirán la cola y terminarán escuchándote porque tú lo irás haciendo cada vez mejor, es una técnica que a ti te proporciona confianza e indirectamente hace que los demás te sigan.

Eso si, siempre habrá quien esté despistado, no le guste... No se lo tengas en cuenta, a ti tampoco te han gustado miles de discursos o charlas, ¿o no? En el caso de hablar con amigos te digo lo mismo, yo no me centro ni empleo nunca esfuerzos en explicar algo a alguien si sé que no le interesa ni me va a escuchar.

Un caso curioso que me comentaron...

Comenta: Hace poco me mandó un mail un tipo ofreciéndome renovar la plantilla gratuitamente ya que me dijo que era webmaster profesional, yo le agrego al msn, comenzamos a hablar y el sujeto solo me cuenta sus problemas con una muchacha, al cabo de 30 minutos viendo que he perdido 30 minutos de mi vida por un desconocido que

se cree VIP y un irrespetuoso mentiroso, le pongo no admitir, ese individuo solo me dio un gancho para que le ayudase por la cara y no tenía ninguna intención de hacerme la plantilla (no es la primera ni la última vez que intentan algo así).

Hay gente que por mucho que nos empeñemos son egoístas que no escuchan nada si en esa historia no salen ellos, es ese tipo de gente obsesiva que se busca constantemente en las fotos y grita de emoción cuando se ve en ellas. A esta gente ni agua, ni caso, yo los llamo cariñosamente “los no admitir”, así que ponle no admitir a esos amigos que nunca te escuchan, ponle no admitir a esos cuatro que mientras hablas en público no hacen caso...

Céntrate en la gente que si te escucha.

La práctica es lo más importante.

Esto lo tienes que tener muy claro, más allá de videos, conferencias, artículos y libros sobre la oratoria tienes que tener muy claro que si no la practicas no vas a hacer absolutamente nada, y da igual si solo lo haces porque te gusta o por un trabajo, si no experimentas la oratoria por ti mismo no podrás aprender ni sabrás realmente nada de ello, cada persona vive el mundo a su manera, tienes que experimentar a través de tus propios ojos y sentidos la oratoria, porque si no lo haces, no podrás mejorar tu proceso de dicción.

Puedes leer 100 libros sobre la muerte y ser un entendido en el tema, pero hasta que no sufras una experiencia cercana a la muerte no sabrás absolutamente nada. La experiencia es de lo más importante que hay en la vida, tanto para ser feliz como para entender y aprender de las cosas.

Hay que basar la filosofía y enseñanzas en la experiencia porque sé que sin ella, puedo hablar todo lo que quiera sobre un tema, pero hasta que no lo experimente por mi mismo no sabré absolutamente nada.

Es como esos seres cobardes que se han empapado 100 libros de seducción, pero hace 2 años que no interactúan con una mujer, como esos expertos de marketing

pero que siguen trabajando en el Telepizza, en la vida o le echas cojones o no harás nada, así funcionan las cosas.

Al aprender y aplicar las técnicas de oratoria, los niños desarrollan y fortalecen su autoestima y mejoran su comunicación en todas las áreas de su vida.

Miremos otras técnicas para mejorar la dicción:

- **Facilidad de palabra:** Logramos que los alumnos mejoren su nivel de elocuencia natural, esto es, que puedan expresar en forma clara, sencilla y sin rodeos, todo aquello que sienten o piensan respecto a sus experiencias personales, familiares, emocionales y académicas.
- **Motivación:** Cuando un ser humano (Niño, joven, adulto o viejo), siente que es útil y que puede aportar algo, se moviliza y actúa con entusiasmo.
- **Seguridad:** Al hablar en público, nuestros alumnos se sienten libres y exentos de todo peligro, daño o riesgo.
- **Confianza:** Al estar seguros de sí mismos, nuestros alumnos fortalecen la esperanza en su persona, se saben preparados y completamente capaces de expresar sus ideas y sentimientos.
- **Mayor rendimiento escolar:** El poder de la palabra ayuda a los niños a:
 - Incrementar sus calificaciones.
 - Mejorar su calidad y calidez de participación en clase.
 - Facilitar los procedimientos de aprendizaje.
 - Profundizar los conocimientos aprendidos.
 - Disfrutar el trato con otras personas.

¿Cómo dar una presentación influyente, donde los que te oigan no sólo queden admirados de tu oratoria y dominio de dicción, sino que también terminen con el deseo de hacer lo que tú desees?

Ésta es una de las características sobresalientes de un estudiante cognitivo.

Como ya he comentado, la idea de toda charla, ya sea frente a un auditorio repleto de público, ya sea frente a una sola persona, es obtener alguno de estos 3 objetivos: informar, divertir o persuadir e influir.

Miremos un modelo de discurso a manera de generar que los oyentes se dirijan en un sentido concreto, que realicen una acción específica.

El modo más sencillo de lograr esto es apelando, con técnicas de oratoria a las emociones de los oyentes antes que a su lógica, de modo que se sientan inspirados para obtener las diferentes metas que se propongan. Usando determinadas técnicas de Programación Neurolingüística, podemos generar determinadas reacciones en el cerebro de quien escuche nuestro discurso.

Los pasos que tienes que seguir en este tipo de modelo de discurso son los siguientes:

- a. Determina concretamente el objetivo que persigues con tu discurso: p.e. que reduzcan los gastos administrativos en un 20% durante los próximos 6 meses. Mientras mayor grado de detalle puedas darle a tu objetivo, mejor será. (Bueno solo es un ejemplo....)
- b. Arma un listado de preguntas que le harás a la audiencia, de modo que las respuestas generen determinadas emociones en ellos. P.e. “en cuánto creen que beneficiaría a la empresa (y a sus bolsillos) bajar los costos en un 20%? qué piensan que podrías hacer con ese dinero? Yo lo destinaría a mis vacaciones en la playa a principios de año”. Elige 4 ó 5 que pienses que, en función de quienes estarán allí, serán más efectivos.
- c. Utiliza las técnicas de análisis que vemos en mi curso de oratoria, para saber cómo realizar una introducción poderosa. P.e. que se identifiquen contigo, o que te consideren una autoridad en el tema.
- d. Agrega elementos que apoyen tus palabras desde la razón. De este modo, podrás agregar aún más elementos que “obliguen” a las personas a hacer aquello que buscas.
- e. Finalmente, escribe un cierre que los deje a todos con la “necesidad” de implementar lo que acabas de decir. Para eso puedes apelar a verbos con contenido emocional positivo.

Convertirse en un orador influyente requiere tiempo y conocimientos, pero, sobre todo, práctica. Mientras tengas un modelo de discurso y técnicas de oratoria a seguir, un plan de acción concreto (que acabo de esbozar pero al que puedes acceder en un análisis pormenorizado y con muchos ejemplos de oratoria) ya contarás con todos los elementos para empezar.

CONDICIONES PARA APRENDER ORATORIA

En esta sección, pretendo transmitir experiencias concretas y la forma en que he podido desempeñarme en la docencia, la política y el mundo social. No tienen pretensión de originalidad, sólo aportar a un tema en que no se encuentran muchos materiales para estudiar.

- 1°. Estar dispuesto a decir lo que cree;
- 2°. Tener ganas de aprender y ser perseverante
- 3°. Hablar solo sobre lo que sabe
- 4°. Tener confianza en sí mismo/a
- 5°. Practicar

Estudiemos un poco más en detalle cada uno de estos requisitos:

1°. Estar dispuestos a decir lo que se cree.- El mayor capital de una persona no es el de hablar bien, sino ser capaz de generar confianza y credibilidad. Se respeta, en general, a quién expone lo que cree, aunque se esté en desacuerdo con él. «Las mentiras tienen piernas cortas» y «más pronto se pilla a un mentiroso que a un ladrón» son frases hechas pero no por ello menos certeras. Utilizar la mentira para obtener un éxito inmediato puede transformarse en un lastre que impida el desarrollo futuro de una persona. Por ello es esencial sentirse exigido a decir lo que se piensa y se actúe en consecuencia. Un pueblo culto no acepta el mensaje Haz lo que digo y No lo que hago.

2°. Tener ganas de aprender y ser perseverante.- Muchas cosas se pueden aprender sin que nos agrade, lo que hace que todo cueste más. Ser funcionario público o profesional, por ejemplo, muchas veces implica una vocación de servicio, no sólo un medio de ganarse

la vida. Se debe intentar ser el mejor en esta misión, incrementando su propio potencial de comunicación, asumiendo la tareas de formación y preparación con alegría y entusiasmo.

Para comunicar bien, es necesario pronunciar bien, aprender más vocabulario. Leer diarios, libros, revistas, manuales, poemas e informes se puede convertir en una práctica motivadora, si se recuerda siempre que el orador debe cooperar para elevar el nivel del debate en que participa. Es necesario evitar actitudes provocativas o utilizar conceptos que afecten el clima de todo dialogo o debate.

NO OLVIDAR:

- Pensar en los temas que se debaten
- Estudiarlos
- Elegir otros que ayuden a ampliar la visión.
- Hablar con los que saben menos:

Una persona que ocupa una posición relevante o de dirigente debe estar siempre disponible para dialogar.

3º.Hablar solo de lo que se sabe.- Es uno de los requisitos más difíciles. No hay que hablar siempre para que se note cuando uno está, ya que esta actitud» figurativa» puede transformarse en un factor negativo, por cuanto es fácil reconocer a estas personas porque no tienen nada que transmitir, repiten casi siempre lo mismo , lo que se contrasta fácilmente frente a otra persona que sí se ha informado y preparado.

4º. Tener confianza en si mismo.- Cumplidas las etapas anteriores, se puede estar más seguro cuando llegue el momento de comunicar sus ideas. Saber que uno ha estudiado ayuda a enfrentar el natural nerviosismo que hablar en público genera.

Por cierto no hay garantía que uno podrá controlar todos los nervios. Sensaciones que percibirán:

- Retorcijones de estómago
- La boca se pondrá seca
- Las manos traspilarán
- Sentirá el impulso de arrancar, etc.
- Pero lo podrán superar si recuerdan que eso le pasa a los más grandes
- oradores y que Ustedes están preparados para el desafío.
- Por cierto que ayuda ir antes al baño, tener agua para enfrentar la
- sequedad de la boca, disponer de un esquema o un texto del discurso
- que se aprestan a dar.

5. Practicar, practicar y practicar.- Es muy común sostener que nadar se aprende nadando, pero debe tenerse en cuenta que a hablar se aprende:

- Meditando
- Leyendo
- Escuchando y
- Hablando

Aprender palabras nuevas, pero no aisladas, es muy eficiente ya que cambian de sentido en otro contexto y pueden facilitar el cometer errores. Es indispensable consultar el diccionario, leer las palabras en silencio primero y luego en voz alta y escucharlas. Esta trilogía es esencial, ya que utiliza todas los tipos de memoria.

Debe recordarse que hay expresiones con significado especial en determinadas áreas del conocimiento. Si además, pretende emplear palabras en otros idiomas, preocúpese de pronunciar bien y conocer su significado.

- Graben lo que quieran decir. Así podrán corregir errores de pronunciación y se acostumbrarán a escuchar su propia voz que tiene un sonido distinto.
- Párense frente a un espejo: observen la ropa que van a usar y su presentación personal. Es importante sentirse cómodos, confiados, seguros, también en este aspecto. Winston Churchill practicaba de este modo.
- Cuidado con las cremalleras, los botones, las enaguas largas o las faldas cortas

- Practiquen que hacer con las manos. Descartemos amputarlas, así que mejor las usamos para tener un esquema, tomar los lentes o las hojas con el texto.
- Practicar puede ser entretenido. Inténtelo con alguien que tenga la misma motivación, así podrán corregir, entre otras cosas, las muletillas. Esto es, las eeee, aaahhh, u otras palabras que se repiten inconscientemente.

LA PREPARACIÓN DE UN DISCURSO

Aspectos formales:

Previo al discurso:

- a) Averiguar en que momento debe hablar.
- b) Estudiar el camino que seguirá al podio.
- c) Preste atención a cables, muebles, personas, escaleras.
- d) Cordones de zapatos atados.
- e) Botones y cierres en lugar apropiado.
- f) Ropa adecuada para sorprender al público con la palabra, no con
- g) otros «argumentos».
- h) Llegar en dos pies y no en cuatro—AYUDA

Actitud ante el público:

- a) Mirada directa a autoridades y público;
- b) Cara distendida, sonriendo
- c) Excepto: En un funeral u otro acto en que la sonrisa es inadecuada.
- d) Mire a la audiencia para captar su atención;
- e) Si hay sectores del auditorio hablando, obsérvelos directamente. Si conoce a alguno de ellos, menciónelo.» Mi amigo...
- f) Otras veces, esperar un poco en silencio, citar a un orador anterior,
- g) a otra persona destacada o a alguien del público.
- h) Nunca diga: «no estoy preparado» o «yo no sé mucho de esto»,o
- i) «aquí tengo que ser franco»
- j) Si no está preparado o no sabe, MEJOR NO HABLE.

- k) Si ahora anuncia que va a ser franco, ¿Antes no lo ha sido?, o después
- l) de esto, mentirá?
- m) Tampoco use,» esto es importante» ¿lo otro no?

ASPECTOS PRACTICOS AL COMENZAR:

- Lleve siempre notas, un esquema o el texto.
- Si puede, evite los vocativos ya que muchas veces alguien es nombrado en forma equivocada o no es mencionado, lo que genera conflictos.
- Dirigirse a la autoridad más relevante por nombre y cargo, a los demás: autoridades presentes.
- O, amigas y amigos, o el insuperable, Señoras y Señores.
- Si tiene la garganta apretada, tome un sorbo de agua.
- No olvide disponer de este líquido auxiliar. Es esencial.
- Si le dicen, ¡salud! O ¡cuidado con envenenarte!
- Sonría.
- Jamás olvidarse de poner énfasis en lo positivo.
- Las críticas deben presentarse como aportes y sintiéndose incorporado en las responsabilidades correspondientes, así como parte de la tarea de superarlas.
- Si no hay podio, escoja un lugar desde dónde pueda ver y ser visto por todos o el mayor número de personas.
- Si le toca hablar sin micrófono, escoja un lugar lateral, pero cercano al medio de la sala.
- La práctica de respirar profundamente, ampliando la caja torácica le hará más fácil hablar con más potencia. Nuestro propio cuerpo nos ayuda a potenciar la voz.

Un discurso es una comunicación entre personas, por ello, la imagen que se tenga del orador influye en la recepción. El sentimiento del auditorio exige la expresión de los sentimientos propios del orador.

METODO PARA ELABORAR LA SUSTANCIA DEL DISCURSO

Existe un método denominado CLASICO que contiene cinco fases:

1. Inventio
2. Dispositio
3. Elocutio
4. Memoria
5. Actio o pronuntiatio

Con las 3 primeras operaciones se construye el discurso, con las 2 últimas, se comunica. Nos referiremos a las tres primeras.

1. Inventio: Consiste en búsqueda y selección de contenidos que sirvan para probar la causa o justificar la posición que se defiende. El arte, el ingenio, la formación, los conocimientos y el prestigio del orador son esenciales.

2. Dispositio: Aquí se trata de la organización de los contenidos y del orden de los argumentos. Veremos como pueden construirse exposiciones, distinguiendo diversas situaciones.

A. Para exponer: Los argumentos más sólidos al principio y al final.

Los más débiles, al medio

B. Para refutar, al revés. Las críticas más fuertes al medio y las débiles al principio y al final.

3. Elocutio: En esta fase se trata de escoger la manera de hablar que se usará, se debe intentar que el discurso reúna cuatro características:

1. Pureza (puritas). Buen uso de la gramática, aunque retóricamente es admisible un barbarismo (palabra incorrecta) o un solecismo (construcción sintáctica viciosa), si con ello se embellece la expresión. Hay que preocuparse de no caer en excesos.

2. Perceptibilidad (perspicuitas). Tiene que ver con la selección de palabras que se emplean, procurando elegir aquellas que sean acordes con el tipo de auditorio al que se dirigirá. Conceptos muy sofisticados pueden afectar el grado de comprensión y, lo más importante, de credibilidad y aceptación.

3. Adorno (ornatus) En esta etapa se escogen las metáforas, anécdotas, chistes y citas.

CUIDADO DE NUEVO CON EXCEDERSE

4. Buen estilo: (urbanitas) En esta parte se debe prestar atención a la elegancia del estilo usado, al uso de los conceptos apropiados, teniendo presente que debe evitarse que suene cursi o recargado.

PREGUNTAS CLAVES PARA PREPARAR UN DISCURSO

- 1) **¿Cuál es el motivo de la reunión?** La respuesta tiene que ver con el conocimiento de los temas a tratar, de las opciones planteadas de las diferencias que existen. Conociendo el motivo, la preparación se facilita.
- 2) **¿Para quienes?** El conocimiento de las características del público al que se dirigirá es esencial. Permite recordar elementos que conectan al orador con las personas, el lugar, su historia, sus experiencias. Facilita el proceso de selección del lenguaje, si es más técnico, complejo o sencillo.
- 3) **¿Sobre qué materia?** El asunto preciso que requiere estudiar para seleccionar los elementos claves.
- 4) **¿Cuánto tiempo tengo?;** Fundamental para preparar un discurso que contenga las ideas esenciales en el tiempo previsto. Es preferible que la gente se quede con ganas de seguir escuchando a que se retire o exprese su aburrimiento. El movimiento de las sillas, un suave murmullo que crece, son luces amarillas con tintes de rojo.
- 5) **¿Cómo abordo el tema?** Se manejan las opciones posibles. Si se trata de una materia controvertida, en un marco hostil, es preciso usar argumentos que no polaricen, sino que hagan nítidos los errores o debilidades del otro punto de vista. Citas de personas relevantes, en la cantidad adecuada, ayudan.

- 6) **¿Con que elementos de apoyo?** El uso de proyectores, presentaciones en PowerPoint, requieren de preparación muy intensa. Las diapos no deben tener demasiada lectura, solo las ideas esenciales que se quiere que la gente recuerde. Evite leer todo lo que está viendo todo el mundo, a menos que sepa que por la ubicación, hay personas que les resulta difícil leer por sí mismas.
- 7) **¿En qué lugar?** Saber el tipo de sala, su disposición, el barrio, el equipamiento disponible permite imaginar el sitio y estudiar como llegar a todos.
- 1) **¿Qué debo evitar decir?** Hay expresiones o temas que son particularmente ingratos en algunos auditorios. Hablar de « no ser provinciano» como una crítica de falta de amplitud no es bien recibido en... provincias. Además de los lugares comunes que ya hemos mencionado, tales como los innombrables: «No estoy preparado» «Ahora voy a ser franco» «Ahora diré algo importante», etc.

RECOMENDACIONES DE UN EXPERTO EN EL HABLAR

Dale Carnegie, un norteamericano que se hizo conocido por sus cursos de oratoria y por sus libros, ha señalado algunas características que deben tenerse en cuenta:

1. Cada vez que hablamos, determinamos la actitud de nuestros oyentes hacia lo que decimos. Si nos sentimos lánguidos, ellos se sentirán lánguidos. Si nos mostramos poco interesados, ellos se mostrarán poco interesados. Si estamos entusiasmados, nuestro entusiasmo se contagiará a los oyentes. El entusiasmo es uno de los factores importantes -si no el más importante de todos- en el discurso.
2. «El genuino orador, sagrado o profano no es el que mejor discurre, ni el que más ideas lúcidas y precisas lleva al espíritu de sus oyentes, sino el que mueve, arrebatada y subyuga, sin que se sepa cómo ni porque.»
3. A pesar de la gran importancia de esta cualidad que es la convicción y el entusiasmo contagiosos, muchos oradores carecen de ella.
4. «La esencia de un buen discurso es que el orador tenga algo que fervientemente desee decir.»

5. Meditemos nuestros datos, fundemos su valor real en nuestra mente. Creemos nuestro propio entusiasmo antes de querer convencer a otros.
6. Pongamos en contacto la cabeza con el corazón. El auditorio quiere, no que le demos datos solamente, sino que revelemos nuestra actitud hacia esos datos.
7. «Cualquiera sea el lenguaje que empleemos, nunca lograremos decir sino lo que somos.» Lo más importante en un discurso no son las palabras, sino el espíritu del hombre que hay- detrás de esas palabras.
8. Para acrecer la vehemencia, para sentir entusiasmo, procedamos con entusiasmo. Mantengámonos activos, miremos al auditorio de hito en hito. Hagamos ademanes enfáticos.
9. Sobre todo, abramos la boca y hablemos para que nos oigan. A muchos oradores no se les puede escuchar a más de diez metros.
10. Cuando un sacerdote de aldea preguntó a un famoso predicador qué era bueno para evitar que los feligreses se durmieran, éste le respondió: «Tener un ujier armado de un arpón, para que pinche al sacerdote de vez en cuando.» Este es uno de los mejores consejos que se hayan dado sobre el arte de hablar en público.
11. No debilitemos nuestro discurso con «palabras comadrejas» tales como yo creo que, tengo para mí, es ‘mi humilde opinión, etc.
12. Simpaticemos con el auditorio.

CAPÍTULO III

MATRIZ DE EVIDENCIAS

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS DE ESTUDIANTES

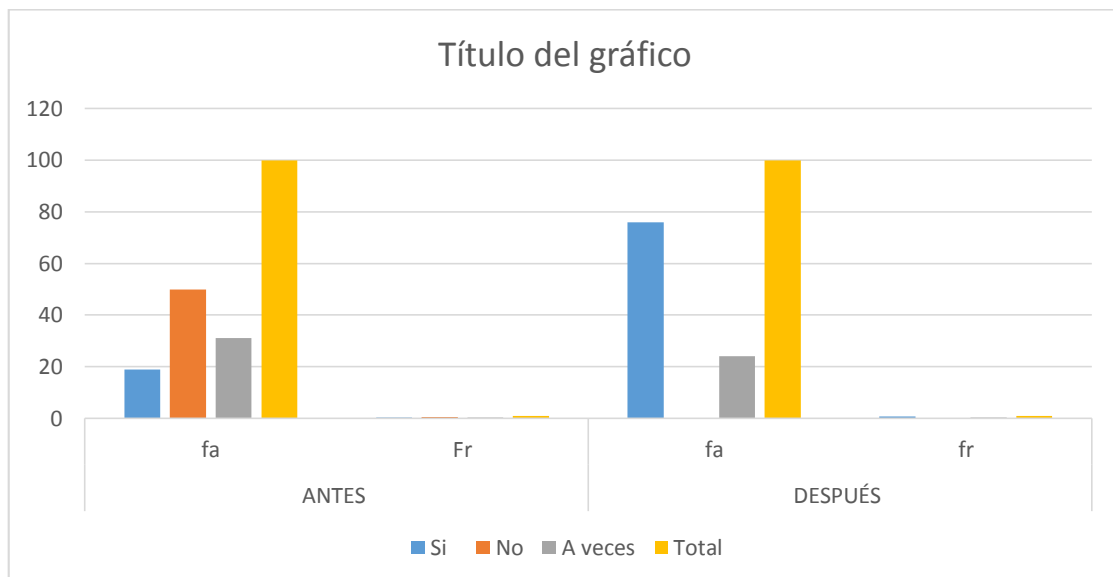
Pregunta N.- 1: En su institución le han hablado acerca de la oratoria.

Categoría	ANTES		DESPUÉS	
	fa	Fr	fa	fr
Si	19	19%	76	76%
No	50	50%	0	0%
A veces	31	31%	24	24%
Total	100	100%	100	100%

***Fuente:** Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.*

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Como podemos observar muy pocos profesores de la institución orientan sobre oratoria, bien por desconocimiento, otrora por despreocupación, ello, contribuye a marginar la posibilidad de ejercitar la dicción y erradicar el temor escénico y por tanto, fomentar el uso de la expresión y la palabra.

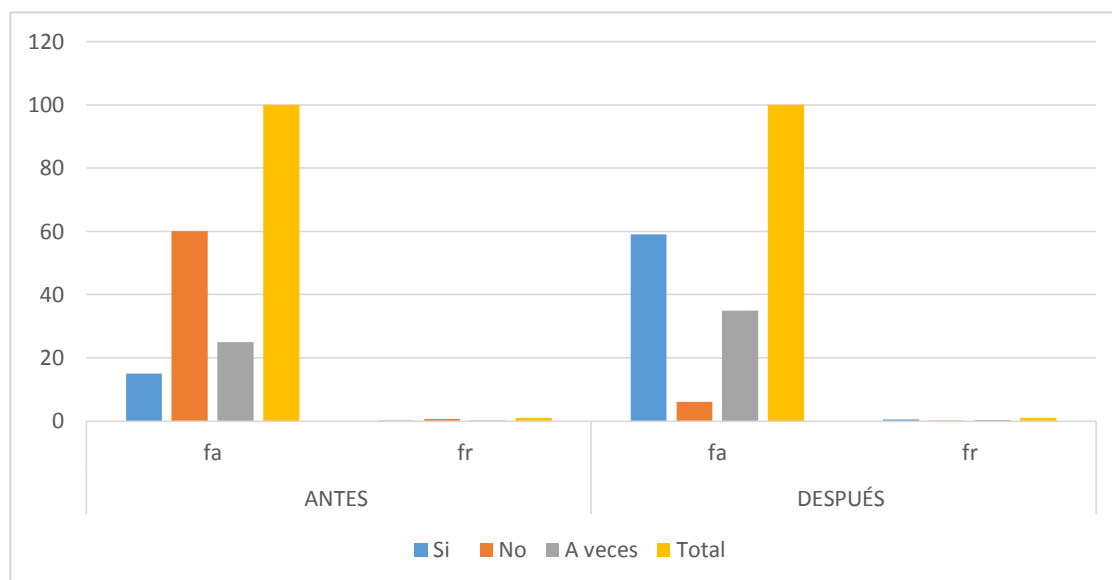
Pregunta N.- 2: Cuando escucha a sus tutores los entiende correctamente en los términos que ellos hablan.

Categoría	ANTES		DESPUÉS	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	15	15%	59	59%
No	60	60%	6	6%
A veces	25	25%	35	35%
Total	100	100%	100	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Lamentablemente la deficiente formación retórica, semántica y de oratoria se ha constituido en un limitante para fomentar la comprensión desde la abstracción en la comunicación de información útilmente comprensible en los procesos de argumentación en la formación de significado y sentido intelectual en los estudiantes.

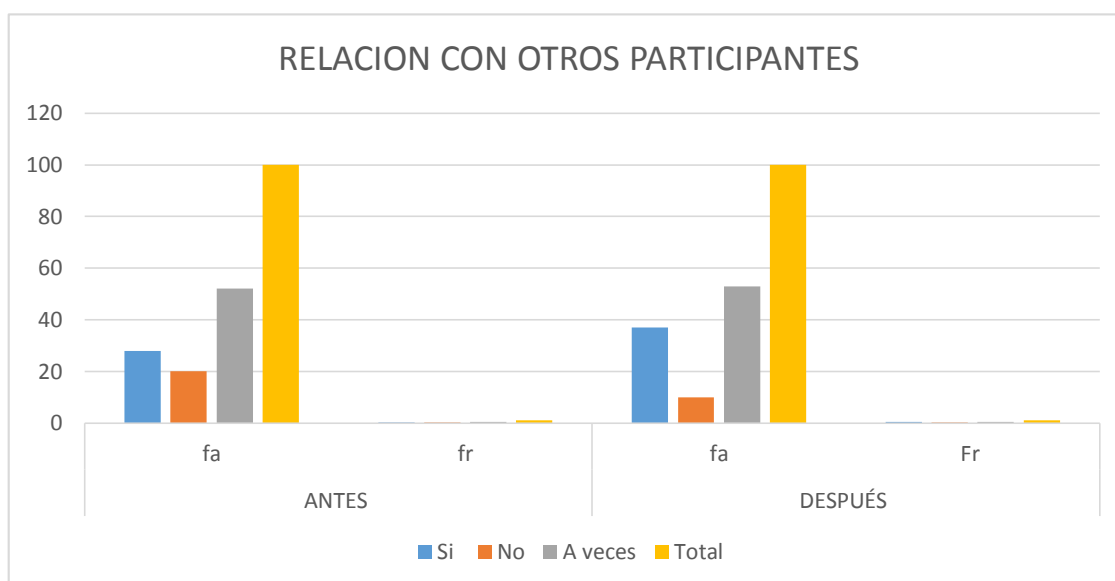
Pregunta N.- 3: Cuando usted se relaciona con participantes de otras extensiones les entiende correctamente.

Categoría	ANTES		DESPUÉS	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>Fr</i>
Si	28	28%	37	37%
No	20	20%	10	10%
A veces	52	52%	53	53%
Total	100	100%	100	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- El instrumento revela defectibles espacios de comunicación debido a la deficiente e inexistente formación de la dicción, como espacio de reconocimiento desde la comunicación retórica, semántica y el ejercicio de conversación constructiva y comprensible.

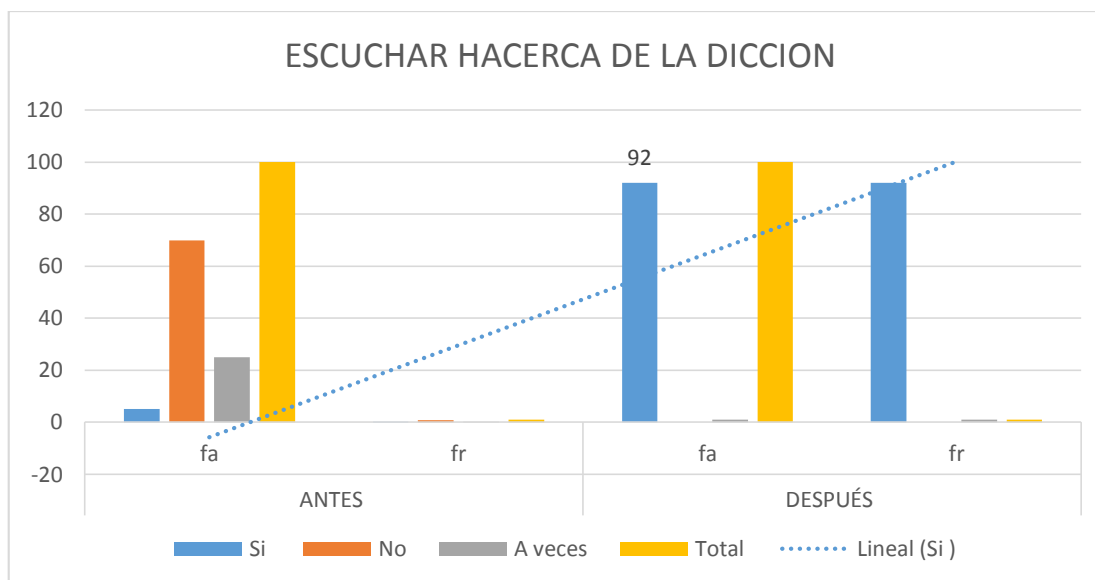
Pregunta N.- 4: Ha escuchado usted acerca del proceso de dicción

Categoría	ANTES		DESPUÉS	
	fa	fr	fa	fr
Si	5	5%	92	92
No	70	70%	0	0
A veces	25	25%	1	1
Total	100	100%		

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Es posible reconocer que la exigua preocupación docente en la promoción de estrategias y técnicas de dicción como un imperativo en la formación sintáctica de la expresión y manejo de público en los espacios de intervención educativa, se ha constituido en limitante para fomenta la dicción e la erradicación de miedo escénico en los estudiantes.

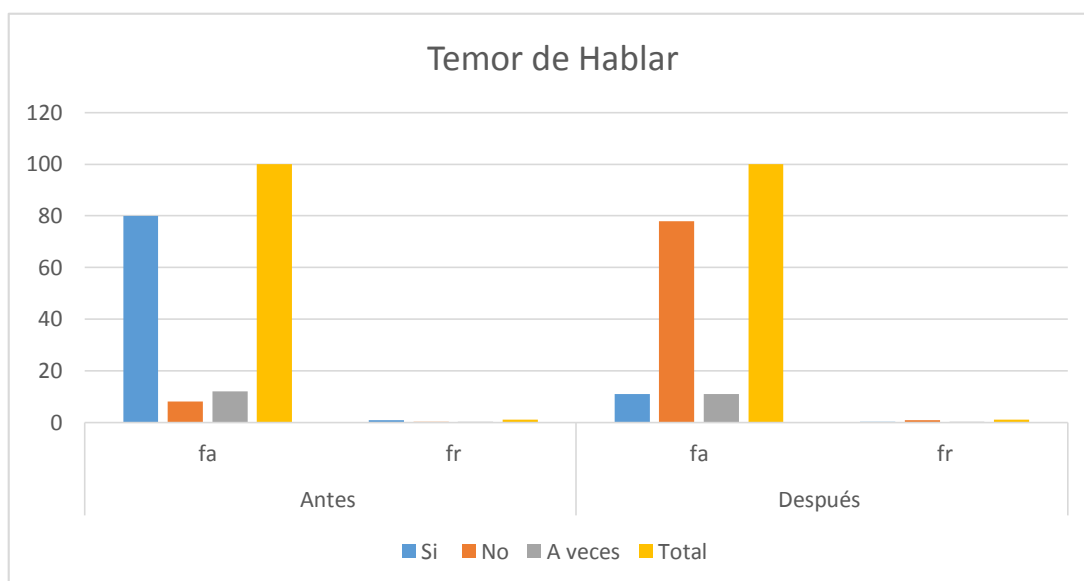
Pregunta N.- 5: Tiene usted temor de hablar en público.

Categoría	Antes		Después	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	80	80%	11	11%
No	8	8%	78	78%
A veces	12	12%	11	11%
Total	100	100%	100	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- El Pregunta y gráfico estadístico revela que frente a la despreocupación de los docentes en promover ejercicios de dicción, es posible reconocer un problema que ha contaminado espacios de promoción argumentativa, emulados por la lectura de información que vulnerabiliza la argumentación como principio de comunicación de resultados intelectivos.

Pregunta N.- 6: Cuando usted diserta un tema habiendo preparado correctamente al momento de hablar se ha olvidado inesperadamente.

Categoría	ANTES		DESPUES	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	60	60%	19	19%
No	10	10%	71	71%
A veces	30	30%	10	10%
Total	100	100%	100	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

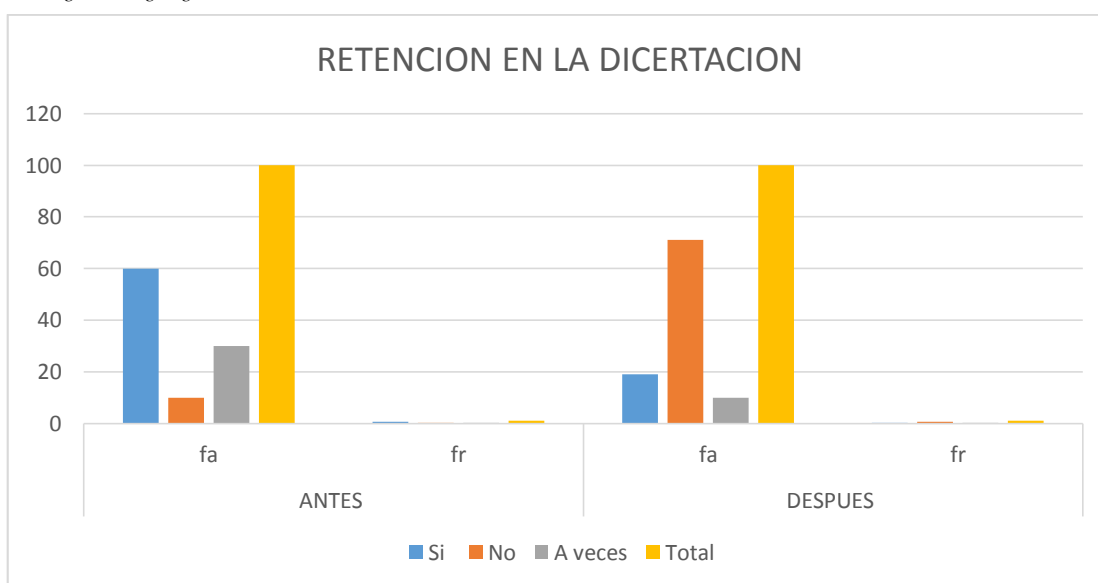


Gráfico:

Análisis.- Es posible reconocer que frente a una formación metódica condicionada por la mecanicidad y memorización, los estudiantes no están preparados para promover niveles de argumentación semántica que apoye a la promoción de significados y sentido intelectual productivo en los estudiantes.

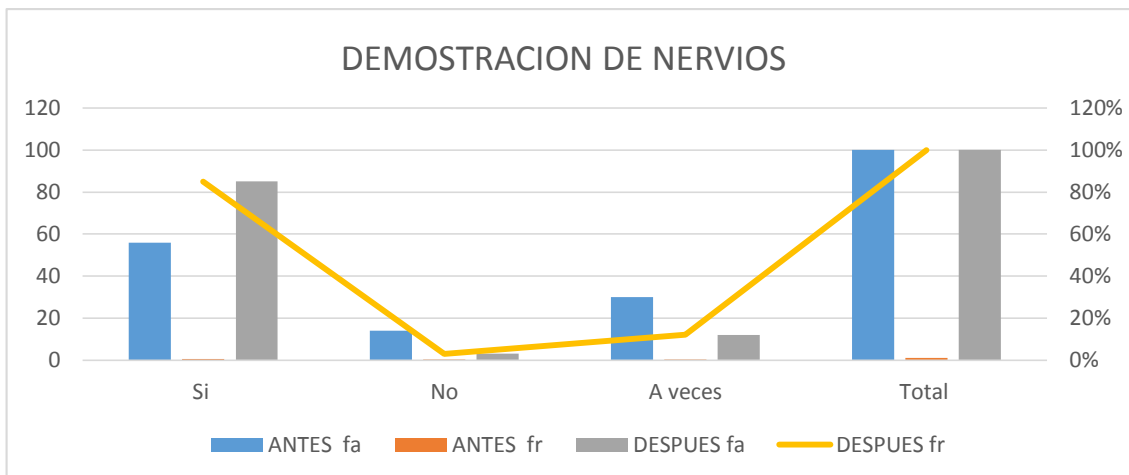
Pregunta N.- 7: Ha observado a sus compañeros, que siendo buenos estudiantes al momento de hacer sus exposiciones demuestran nervios.

Categoría	ANTES		DESPUES	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	56	56%	85	85%
No	14	14%	3	3%
A veces	30	30%	12	12%
Total	100	100%	100	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Lamentablemente la deficiente preocupación y promoción docente en la formación del ejercicio de dicción provoca un desmedro en los espacios de intervención educativa, en los que los estudiantes no están en condiciones de fomentar el espíritu creativo innovador en exposición de resultados intelectivos, más aún, porque el profesor solo se limita a exigir de sus estudiantes la transmisión de la información memorizada.

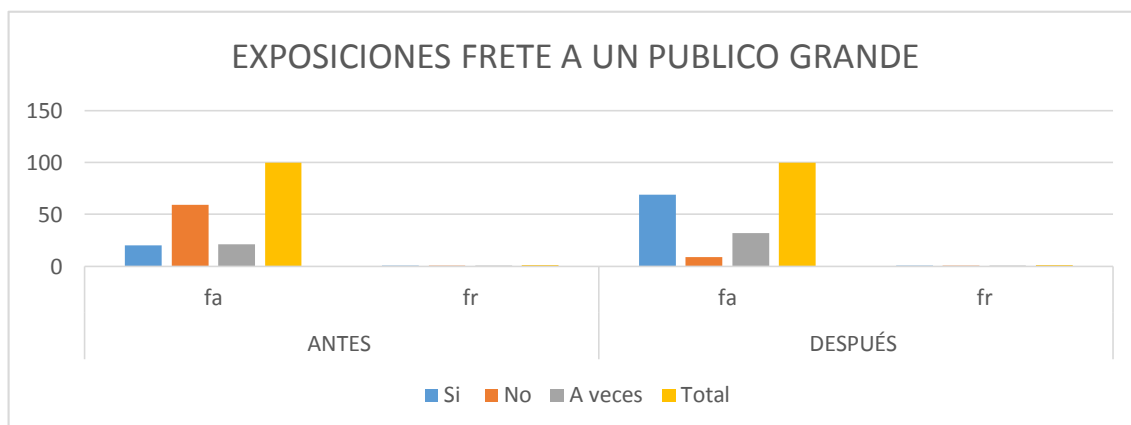
Pregunta N.- 8: Cuando usted escucha a sus compañeros realizar exposiciones en las formaciones generales en el patio cree que hablan todo lo que han preparado.

Categoría	ANTES		DESPUÉS	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	20	20%	69	69%
No	59	59%	9	9%
A veces	21	21%	32	32%
Total	100	100%	100	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Es posible reconocer que las deficiencias evidenciadas en la capacidad de argumentación, sumado el miedo escénico y la inefectiva mecanización y memorización condicionan la dicción y por tanto, se pierde la riqueza intelectual del significado intelectual que debe desarrollar el estudiante.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS DOCENTES

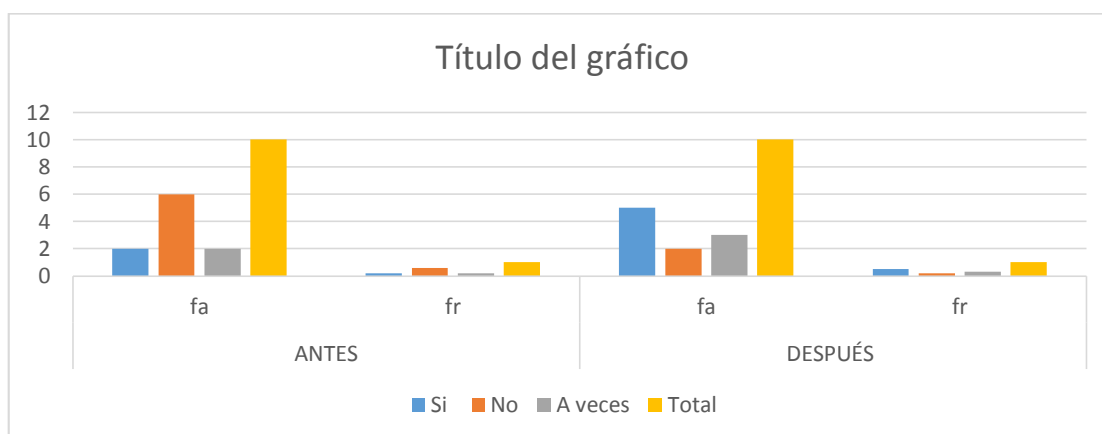
Pregunta N.- 1: Habla de oratoria a sus estudiantes acerca de la importancia de la oratoria en la dicción.

Categoría	ANTES		DESPUÉS	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	2	20%	5	50%
No	6	60%	2	20%
A veces	2	20%	3	30%
Total	10	100%	10	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Lamentablemente, bien por el desconocimiento y/o la despreocupación por fomentar la oratoria en los estudiantes impulsan la mecanización y el reflejo condicional que fomenta el desarrollo de habilidades como la creatividad, innovación que caracterizan al positivismo como fundamento conducente en la educación de los estudiantes.

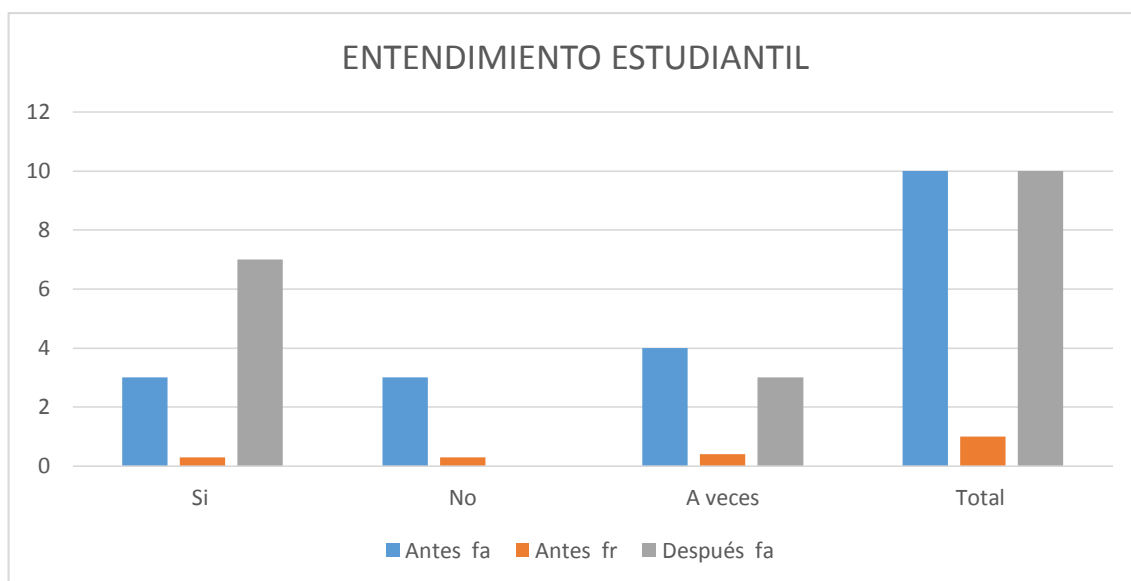
Pregunta N.- 2: Cree usted que le entienden correctamente sus estudiantes en los términos que usted utiliza.

Categoría	Antes		Después	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	3	30%	7	70%
No	3	30%	0	0%
A veces	4	40%	3	3%
Total	10	100%	10	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Es posible observar que frente a la formación de un vocabulario insipiente y común los estudiantes no están habituados a formar una efectiva semántica y retórica y por tanto, es imposible generar proceso de dicción producto de la promoción de la oratoria como herramienta cognitiva que forme el pensamiento argumentativo en los estudiantes.

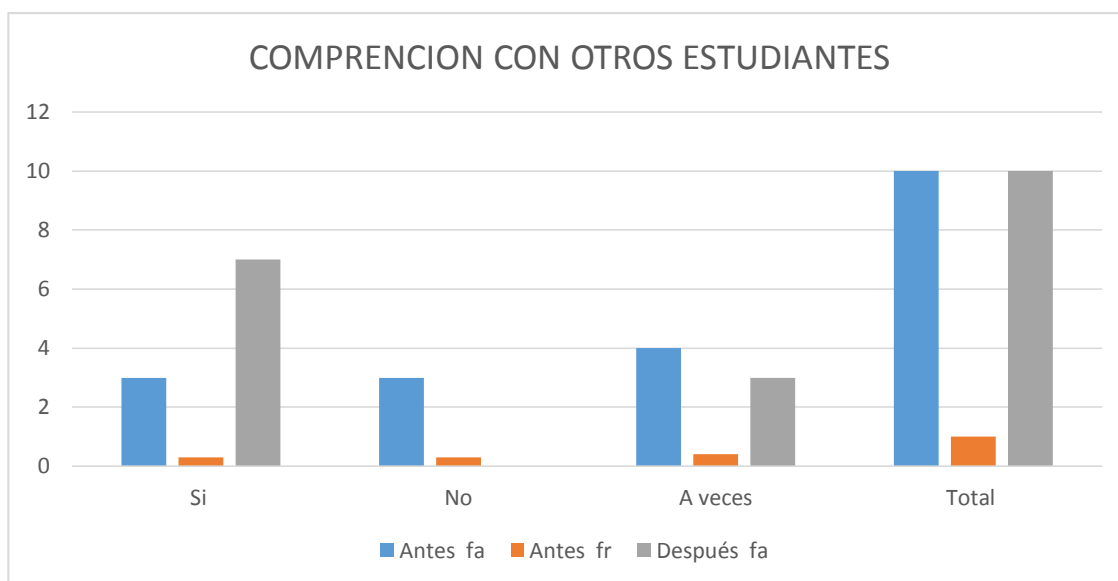
Pregunta N.- 3: Cree usted que la comunicación con estudiantes de otras extensiones es óptima.

Categoría	Antes		Después	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	4	40%	6	60%
No	3	30%	2	20%
A veces	3	30%	2	20%
Total	10	100%	10	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

.Gráfico:



Análisis.- No es posible observar un proceso sistémico y lógico en la comunicación, pues lamentablemente la exigua formación de la oratoria margina la posibilidad de promover espacios de compartencia de resultados argumentativos en los estudiantes.

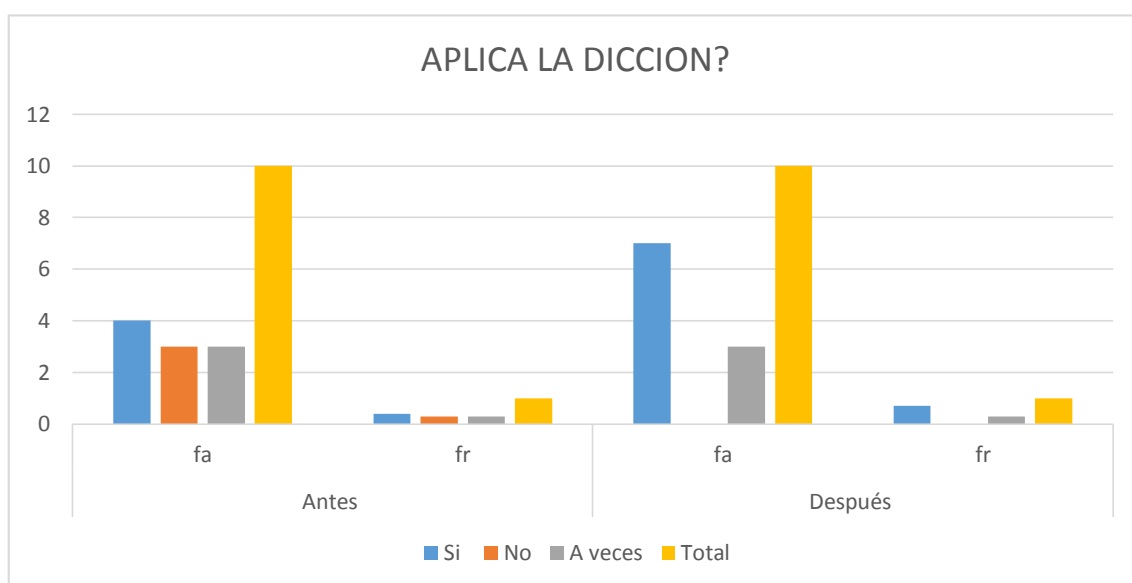
Pregunta N.- 4: Utiliza el proceso de dicción en sus estudiantes para mejorar la enseñanza.

Categoría	Antes		Después	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	4	40%	7	70%
No	3	30%	0	0%
A veces	3	30%	3	30%
Total	10	100%	10	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Es posible reconocer una contradicción dialéctica en las respuestas reveladas por los docentes al manifestar que utilizan la oratoria como mecanismo de enseñanza, sin embargo, las respuestas mencionadas por los estudiantes observa una formación conducente que fomenta la argumentación y aflora la deficiente dicción.

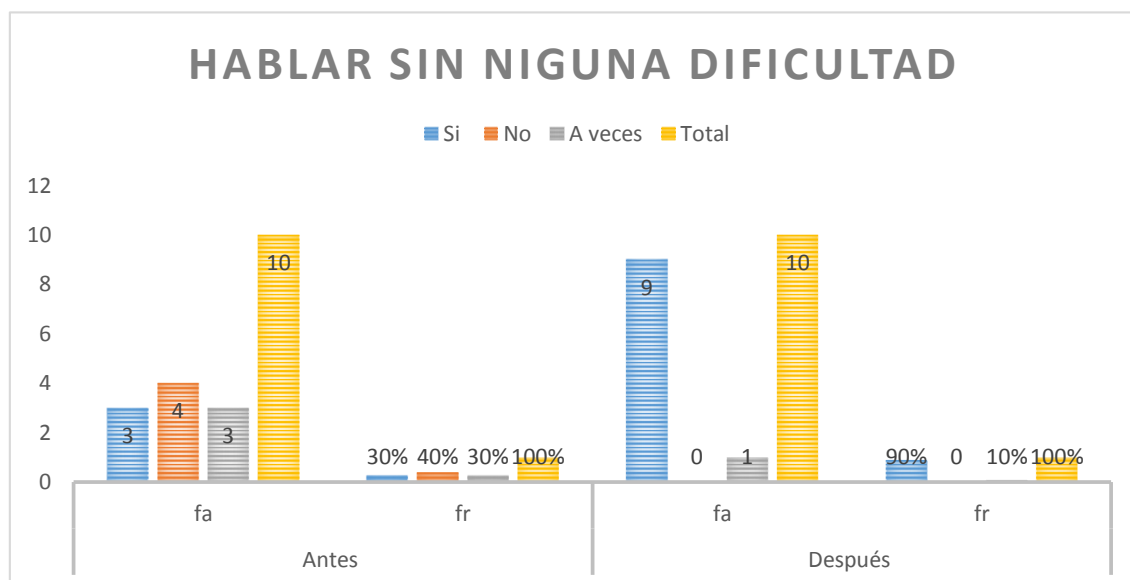
Pregunta N.- 5: Sus alumnos hablan en público sin ninguna dificultad.

Categoría	Antes		Después	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	3	30%	9	90%
No	4	40%	0	0
A veces	3	30%	1	10%
Total	10	100%	10	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Las respuestas de los profesores revelan contradicción en los resultados obtenidos del instrumento aplicado a los estudiantes al reconocer deficiencias en los proceso de dicción y defectible promoción de la oratoria en los proceso de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes.

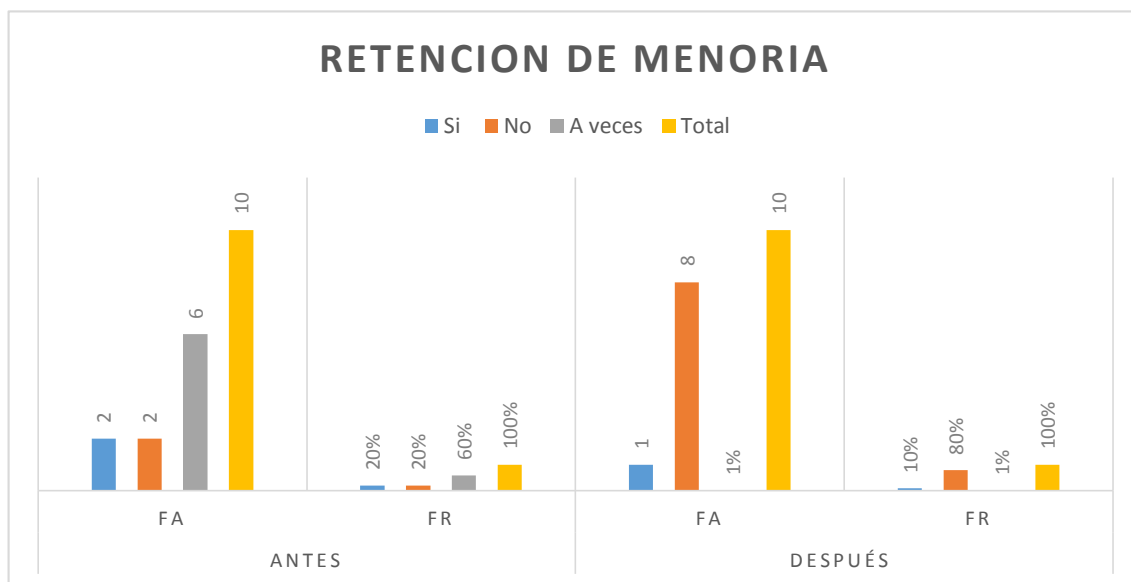
Pregunta N.- 6: Al momento de hablar en público los estudiantes se olvidan inesperadamente lo que iba a decir.

Categoría	Antes		Después	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	2	20%	1	10%
No	2	20%	8	80%
A veces	6	60%	1	1%
Total	10	100%	10	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Es posible reconocer una formación conducente y positivista que fomenta la promoción de procesos mentales y habilidades del pensamiento que caracterizan la oratoria como un imperativo en el proceso de enseñabilidad y aprendibilidad en los estudiantes.

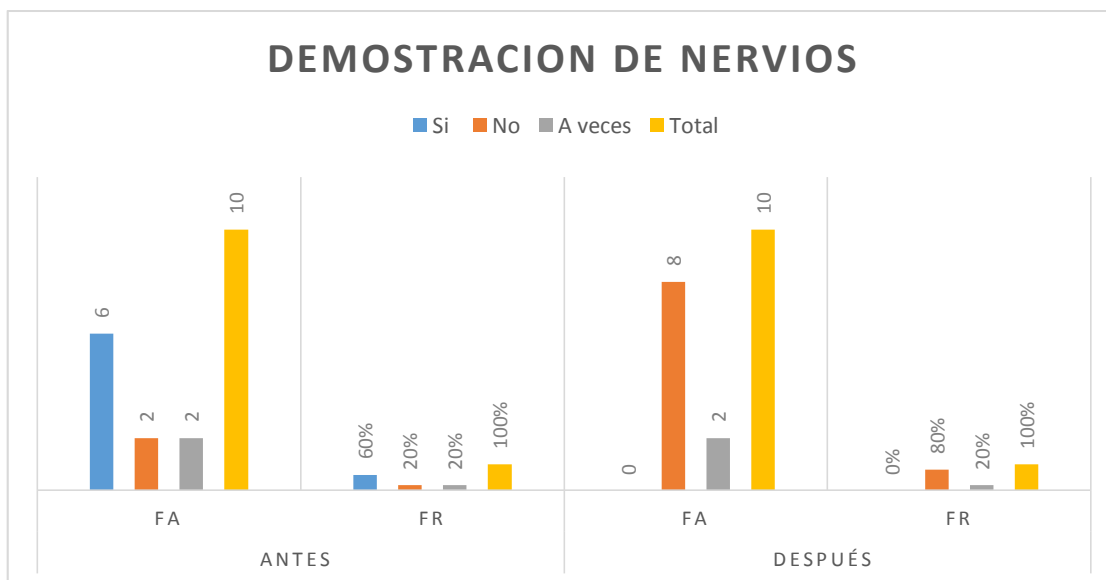
Pregunta N.- 7: Ha notado que sus estudiantes demuestran nervios al hacer sus exposiciones.

Categoría	Antes		Después	
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	6	60%	0	0%
No	2	20%	8	80%
A veces	2	20%	2	20%
Total	10	100%	10	100%

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- Las respuesta reveladas por los profesores muestran un temor escénico que no ha sido controlado por los profesores, pues la formación conductista y empírico-analítica fomenta la productividad intelectual-argumentativa que requiere el estudiante en su proceso de formación.

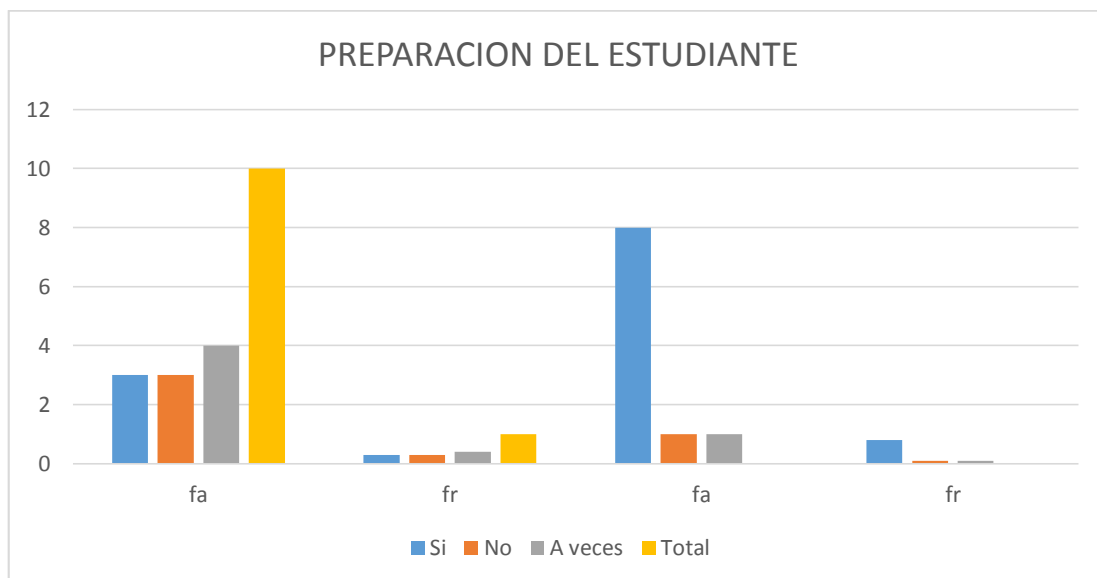
Pregunta N.- 8: Cree usted que los estudiantes al realizar sus exposiciones hablan todo lo que han preparado.

Categoría				
	<i>fa</i>	<i>fr</i>	<i>fa</i>	<i>fr</i>
Si	3	30%	8	80%
No	3	30%	1	10%
A veces	4	40%	1	10%
Total	10	100%		

Fuente: Datos tomados de la investigación realizada en la Unidad Educativa Fisco-Misional a distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del Cantón San Miguel.

Investigador: Ing.Segundo Pedro Carrasco Mancero

Gráfico:



Análisis.- El instrumento revela que frente a la formación conducente, mecanizada y memorista es posible reconocer que los profesores no se apoyan en la oratoria para promover habilidades argumentativas que faciliten la disección y erradicación del miedo escénico en los estudiantes.

Antes	Después
a. Inconsistencia en la valoración de técnicas de oratoria, seguridad para el proceso de dicción.	Consistencia en el modo de expresión estudiantil.
b. Incapacidad para disertar.	Coordinación en su capacidad de disertación.
c. Baja autoestima que condiciona el espacio socio afectivo y ético en el desarrollo de la deserción.	Confianza y respeto por si mismos.
d. Definiciones notarias en la generación de espacios impropios de la oratoria.	Demuestra más propiedad en su capacidad oratoria y de dicción.
e. Incoherencia en la utilización de un lenguaje acorde con el escenario humano, social, educativo y formativo.	Coherencia en la utilización de lenguaje.
f. Defectible actitud emocional para despertar el interés en el público.	Estabilidad emocional al momento de dirigirse al público despertando así el interés.

COMPROBACIÓN CRÍTICA DE LA HIPÓTESIS

A partir de promover una investigación que revele el nivel intencional de interacción consigo, los demás, su entorno en la utilidad práctica que genera la oratoria, en correspondencia con el proceso de dicción, producto de las deficiencias abordadas en el proceso formativo, frente a la incorporación de un espacio de convergencia cognitiva que aportan las habilidades cognitivas de la oratoria durante el proceso mediador pedagógico, ello, es posible reconocer en los cambios imperativos que propiciaron una mayor internalización meta cognitiva y un efectivo desempeño cognoscitivo-académico subordinado a los procesos mentales y habilidades en la dicción durante el recorrido didáctico propio de la intervención educativa docentes-estudiante en la creatividad desertora en la intervención educativa de los estudiantes.

CONCLUSIONES

Los profesores de la institución orientan sobre oratoria, bien por desconocimiento, otrora por despreocupación, ello, contribuye a marginar la posibilidad de ejercitar la dicción y erradicar el temor escénico y por tanto, fomentar el uso de la expresión y la palabra.

La deficiente formación retórica, semántica y de oratoria se ha constituido en un limitante para fomentar la comprensión desde la abstracción en la comunicación de información útilmente comprensible en los procesos de argumentación en la formación de significado y sentido intelectual en los estudiantes.

Revela defectibles espacios de comunicación debido a la deficiente e inexistente formación de la dicción, como espacio de reconocimiento desde la comunicación retórica, semántica y el ejercicio de conversación constructiva y comprensible.

La exigua preocupación docente en la promoción de estrategias y técnicas de dicción como un imperativo en la formación sintáctica de la expresión y manejo de público en los espacios de intervención educativa, se ha constituido en limitante para fomentar la dicción e la erradicación de miedo escénico en los estudiantes.

RECOMENDACIONES

Promover en los profesores de la institución la orientación sobre oratoria frente a la posibilidad de ejercitar la dicción y erradicar el temor escénico y por tanto, apoyar la expresión y la palabra.

El desarrollo de la formación retórica, semántica y de oratoria para que se constituya en un aporte al fomento de la comprensión desde la abstracción en la comunicación de información útilmente comprensible en los procesos de argumentación y la formación de significado y sentido intelectual en los estudiantes.

Generar espacios de comunicación mediante la formación de la dicción, como espacio de reconocimiento desde la comunicación retórica, semántica y el ejercicio de conversación constructiva y comprensible.

A la exigua preocupación docente en la promoción de estrategias y técnicas de dicción como un imperativo en la formación sintáctica de la expresión y manejo de público en los espacios de intervención educativa, es necesario ejercitar la oratoria mediante las estrategias de cambio formuladas como resultados de la investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Borragán, A., Barrio, J.A y Gutiérrez, J.N. (1999). El juego vocal para prevenir problemas de voz.. Málaga. Aljibe.
- ✓ Borragán y otros. (2005). "Jugar con la voz para prevenir problemas y atraer la atención de los alumnos" en VICENTE, F. y otros. Psicología y Educación: Nuevas investigaciones. Badajoz: Psicoex, pp. 13-28.
- ✓ Camacho, S. y Pérez, O. 2000. Técnicas de comunicación eficaz para profesores y formadores. Alcoy. Ed. Marfil
- ✓ Cruz, M^a Á. y Urdiales, M^a .C.(1996). Estrés del profesor universitario. Ansiedad y Estrés, 2(2-3), 261-282
- ✓ Cautela, J. (1989). Técnicas de relajación. Barcelona . Martínez Roca.
- ✓ Conangla i Marín, M. (2002). Cómo superar y convivir con las crisis emocionales: la inteligencia emocional aplicada a situaciones límite. Barcelona. Amat Editorial.
- ✓ De Bono, E. (1999). Cómo atraer el interés de los demás. Técnicas para desarrollar la capacidad de comunicación. Barcelona. Paidós.
- ✓ Dröscher.V.B.(1979). Sobrevivir, la gran lección del reino animal. Barcelona. Planeta
- ✓ Gavino A.. (Ed.) (1997) Técnicas de terapia de conducta. Barcelona. Martínez Roca.
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Oratoria>
- ✓ http://mazinger.sisib.uchile.cl/repositorio/lb/instituto_de_asuntos_publicos/h20059271617manualoratoria.pdf<http://www.zaragoza.es/ciudad/sectores/jovenes/cipaj/publicaciones/educa012.htm>
- ✓ Brehler, Reiner; *Prácticas de Oratoria Moderna, Drac, Madrid, 1997. Manual científico sobre oratoria. Las prácticas son malas.*
- ✓ Couto, Manuel; *Como hablar bien en público, Gestión 2000, Barcelona, 1999. Manual teórico sobre comunicación con ejercicios.*
- ✓ Abel Cortese
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos55/expresion-oral/expresion-oral2.shtml><http://www.monografias.com/trabajos55/expresion-oral/expresion-oral2.shtml> GIAMBATTISTA VICO, *Obras II. Retórica (Instituciones de Oratoria)*. (Pres. de Emilio Hidalgo-Serna y José M. Sevilla. Pref. de Giuliano Crifó. Ed., trad. del latín y n. de Francisco J. Navarro Gómez). Barcelona: Anthropos, 2004.

ANEXOS

Anexo 1

En su institución le han hablado acerca de la oratoria.

Si

No

A veces

Cuando escucha a sus tutores los entiende correctamente en los términos que ellos hablan.

Si

No

A veces

Cuando usted se relaciona con participantes de otras extensiones les entiende correctamente.

Si

No

A veces

Ha escuchado usted acerca del proceso de dicción

Si

No

A veces

Tiene usted temor de hablar en público.

Si

No

A veces

Cuando usted diserta un tema habiendo preparado correctamente al momento de hablar se ha olvidado inesperadamente.

Si

No

A veces

Ha observado a sus compañeros, que siendo buenos estudiantes al momento de hacer sus exposiciones demuestran nervios.

Si

No

A veces

Cuando usted escucha a sus compañeros realizar exposiciones en las formaciones generales en el patio cree que hablan todo lo que han preparado.

Si

No

A veces

Anexo 2

PREGUNTA REALIZADAS A DOCENTES ANTES Y DESPUÉS

Habla de oratoria a sus estudiantes acerca de la importancia de la oratoria en la dicción.

Si

No

A veces

Cree usted que le entienden correctamente sus estudiantes en los términos que usted utiliza.

Si

No

A veces

Cree usted que la comunicación con estudiantes de otras extensiones es óptima.

Si

No

A veces

Utiliza el proceso de dicción en sus estudiantes para mejorar la enseñanza.

Si

No

A veces

Sus alumnos hablan en público sin ninguna dificultad.

Si

No

A veces

Al momento de hablar en público los estudiantes se olvidan inesperadamente lo que iba a decir.

Si

No

A veces

Ha notado que sus estudiantes demuestran nervios al hacer sus exposiciones.

Si

No

A veces

Cree usted que los estudiantes al realizar sus exposiciones hablan todo lo que han preparado.

Si

No

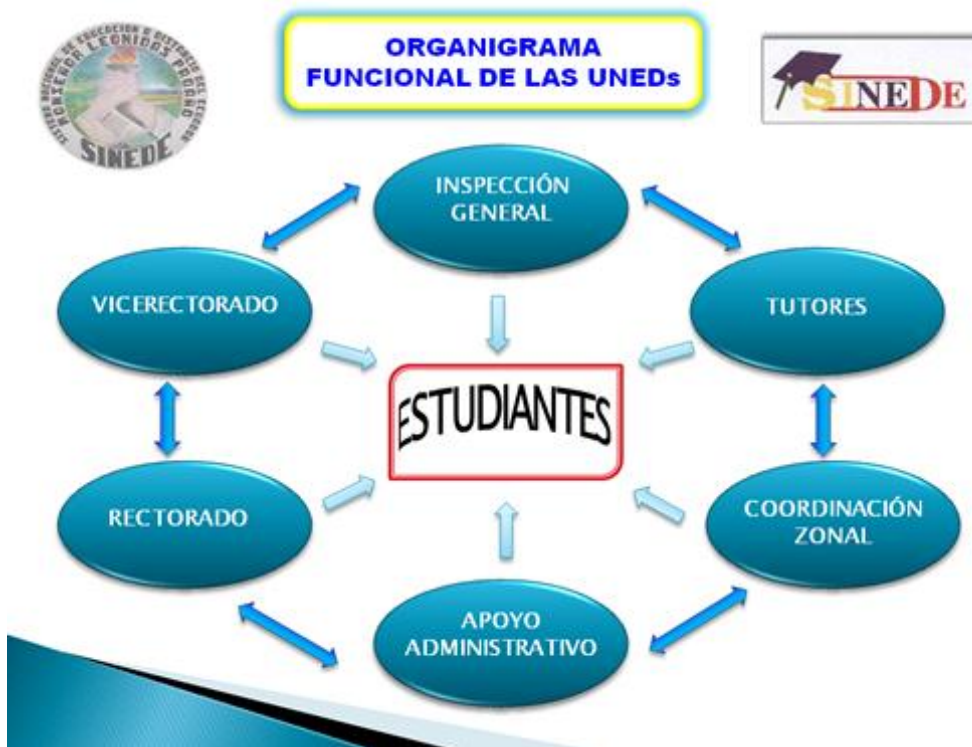
A veces

Anexo 3

MAPA DE UBICACIÓN



Anexo 4



Anexo 5



AUTORIDADES DE LA UNIDAD EDUCATIVA A DISTANCIA DE BOLÍVAR.

Anexo 6



TUTORES DE LA EXTENSIÓN.

Anexo 7



REALIZANDO ENTREVISTAS A LOS ESTUDIANTES PARA
ENCONTRAR CAUSAS Y EFECTOS DE LA PROBLEMÁTICA.

Anexo 8



FORMANDO GRUPOS DE TRABAJO SEGÚN LOS DATOS DE PROCESAMIENTO
INICIAL

Anexo 9



ESTUDIANTES PRACTICANDO LA ORATORIA

Anexo 10



APLICANDO MÉTODOS PARA INCENTIVAR EL PROCESO DE DICCION.

Anexo 11



PARTICIPANTES PRACTICANDO ORATORIA Y DICCIÓN SOBRE PROBLEMÁTICA AMBIENTAL

Anexo 12



PARTICIPANTES RECIBIENDO TUTORÍAS ACERCA DE ORATORIA Y DICCIÓN

Anexo 13



PARTICIPANTES REUNIDOS CON PARTICIPANTES DE CALUMA

Anexo 14



DISERTACIÓN FINAL CON LOS PARTICIPANTES

Anexo 15



CLAUSURA DEL PROCESO INVESTIGATIVO REALIZADO EN LA INTEGRACION DE EXTENCIONES.

Anexo 16



AUTORIDADES EN LA CLAUSURA

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO:

ORATORIA, EN CORRESPONDENCIA CON EL PROCESO DE DICCIÓN FOMENTA LA PARTICIPACIÓN ESCÉNICA EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA FISCO-MISIONAL A DISTANCIA DE BOLÍVAR EXTENSIÓN SALADO CHICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL PERÍODO 2012

AUTOR:

Ing. Segundo Pedro Carrasco Mancero.
sepecama@gmail.com

INSTITUCION:

Unidad Educativa A Distancia de Bolívar Extensión Salado Chico

RESUMEN

La investigación está basada en una problemática que por mucho tiempo no ha sido reconocida a plenitud por los señores tutores de la unidad educativa por lo que en mi investigación se ha evidenciado los problemas, causas y sus consecuencias y así he podido darme una idea de cómo combatirlas por lo que las he resuelto casi en su plenitud y estoy seguro que los estudiantes lograr superar e indagar aún más a profundidad acerca de la oratoria y su intervención en el proceso de dicción.

PALABRAS CLAVES:

Confianza, seguridad, autoestima, dicción.

INTRODUCCIÓN.

Uno de los supuestos fundamentales desde los que partimos es que hablar en público no es algo que se hereda genéticamente sino que se puede aprender y mejorar con la práctica y el autoanálisis.

Comenzaremos señalando qué significa la ansiedad o el miedo a hablar en público, cómo se puede detectar o percibir, qué síntomas se suelen experimentar. Entre los más frecuentes merecen especial atención el temblor, sudoración de las manos, aumento de la frecuencia cardíaca, dificultad al respirar, tensión muscular, pérdida de concentración, diversos lapsus, molestias gástricas, voz inestable y/o vértigo.

Los síntomas que señalábamos anteriormente pueden ir acompañados de diversos miedos o temores. Muchas personas, a la hora de hablar en público, experimentan dichos miedos y temores a ser evaluados negativamente por los demás, a no ser escuchados o valorados, a no tener nada interesante o relevante que decir, y/o a la vergüenza que se pueda pasar frente a un posible fracaso.

Además, es muy frecuente que la persona generalice esta ansiedad a otros ámbitos de la vida, y acabe adoptando unas pautas de actuación con su entorno que impliquen la evitación y el escape de situaciones que produzcan ansiedad.

El propio Cicerón decía que todo discurso de cierta importancia se caracteriza por un grado de nerviosismo.

Lo primero que hay que desarrollar para mejorar la conducta de hablar en público y afrontar el miedo o los nervios más o menos paralizantes que aparecen, es querer, es decir, fortalecer la voluntad de trabajar este tema, pensando que uno no nace siendo un excelente orador, sino que, sobre todo, se va haciendo, se va construyendo.

Lo contrario a querer, en este caso, es dar largar, evitar las situaciones de cierto estrés, ocultarse o pasar desapercibido en cualquier tipo de reunión en la que se presuma que es importante o necesario hablar ante un auditorio más o menos mayor.

Algunas personas aumentan su ansiedad al hablar porque perciben al auditorio como el enemigo. Sin embargo, el público puede considerarse como personas que están interesadas en un tema determinado, que necesitan del orador, de su experiencia, de su saber para aprender algo determinado.

METODOLOGÍA

Por el propósito: Es aplicada, porque a partir de la identificación del problema científico

Por el nivel: La investigación es de tipo descriptiva, pues a partir del nuevo posicionamiento científico enunciado en las categorías superiores

Por el lugar: La metodología del trabajo es de campo pues he tomado los datos empírico-analíticos desarrollados

Por el Origen: Ya que una vez encontrado la base del problema se lo ataco y se lo logro superar.

RESULTADOS

- Consistencia en el modo de expresión estudiantil.
- Coordinación en su capacidad de disertación.
- Confianza y respeto por sí mismos.
- Demuestra más propiedad en su capacidad oratoria y de dicción.
- Coherencia en la utilización de lenguaje.
- Estabilidad emocional al momento de dirigirse al público despertando así el interés.

CONCLUSIONES:

Los profesores de la institución orientan sobre oratoria, bien por desconocimiento, otrora por despreocupación, ello, contribuye a marginar la posibilidad de ejercitar la dicción y erradicar el temor escénico y por tanto, fomentar el uso de la expresión y la palabra.

La deficiente formación retórica, semántica y de oratoria se ha constituido en un limitante para fomentar la comprensión desde la abstracción en la comunicación de información útilmente comprensible en los procesos de argumentación en la formación de significado y sentido intelectual en los estudiantes.

Revela defectibles espacios de comunicación debido a la deficiente e inexistente formación de la dicción, como espacio de reconocimiento desde la comunicación retórica, semántica y el ejercicio de conversación constructiva y comprensible.

La exigua preocupación docente en la promoción de estrategias y técnicas de dicción como un imperativo en la formación sintáctica de la expresión y manejo de público en los espacios de intervención educativa, se ha constituido en limitante para fomentar la dicción e la erradicación de miedo escénico en los estudiantes.

DECLARACIÓN

Yo SEGUNDO PEDRO CARRASCO MANCERO, Autor, declaro, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, este documento no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que las referencias bibliográficas que se incluye han sido consultadas por el autor.

La Universidad Estatal de Bolívar puede hacer uso de los derechos de publicación correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional Vigente.

Ing. Segundo Pedro Carrasco Mancero

AUTOR

MATRIZ DE EVIDENCIAS

Antes	Estrategia de cambio	Después	Impacto
g. Inconsistencia en la valoración de técnicas de oratoria, seguridad para el proceso de dicción.	Formación en oratoria, en el proceso de dicción, para fomentar la participación escénica en los estudiantes.	Consistencia en el modo de expresión estudiantil.	Positivo
h. Incapacidad para disertar.		Coordinación en su capacidad de disertación. Confianza y respeto por si mismos.	Positivo
i. Baja autoestima que condiciona el espacio socio afectivo y ético en el desarrollo de la disertación.	Prácticas cotidianas con los estudiantes. Aplicación de charlas y motivaciones para elevar su autoestima.	Demuestra más propiedad en su capacidad oratoria y de dicción.	Positivo
j. Deficiencias notarias en la generación de espacios impropios de la oratoria.	Ejercicios prácticos.	Coherencia en la utilización de lenguaje.	Positivo
k. Incoherencia en la utilización de un lenguaje acorde con el escenario humano, social, educativo y formativo.	Practicar con la utilización de un público. A través de reflexiones y otras técnicas	Estabilidad emocional al momento de dirigirse al público despertando así el interés.	Positivo
l. Defectible actitud emocional para despertar el interés en el público.	lógicas.		Positivo

Observaciones: Cada estudiante es un mundo, algo hermoso que ay que saber estimular y explorar para poder sacar a flote todo su potencial. Para esto se necesita el apoyo de nuevas técnicas e instrumentos que apoyen el uso de la participación en procesos de dicción.

FIRMA

FIRMA

CERTIFICADO DE INVESTIGACIÓN

Yo Isabel del Rocío Gaibor Zapata, en mi calidad de Tutora responsable de la Unidad Educativa Fiscomisional a Distancia de Bolívar, Extensión Salado Chico de la ciudad de San Miguel a petición de parte interesada.

CERTIFICO:

Que el Ing. Segundo Pedro Carrasco Mancero estudiante de la maestría en Gerencia Educativa en la Universidad Estatal de Bolívar, llevo a cabo el trabajo de Investigación para la elaboración de la Tesis de Grado Titulada Oratoria en correspondencia con el proceso de dicción fomenta la participación escénica en los estudiantes de la Unidad Educativa Fiscomisional a Distancia de Bolívar Extensión Salado Chico del cantón San Miguel de Bolívar Periodo 2012.

Obteniendo los siguientes resultados adjuntos.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, autorizando al estudiante presentar dicho documento en la Universidad Estatal de Bolívar.

Guaranda 25 de mayo del 2012

Lcda. Isabel Gaibor Zapata

Tutora Responsable.

