

UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO
ÁREA CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN



TESIS DE GRADO

**TÉCNICAS DE LA NEURO-ORATORIA Y SU INCIDENCIA EN LA
EXPRESIÓN ORAL DE LOS ESTUDIANTES DE 1er SEMESTRE DE
LA CARRERA CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN DE LA
UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO GESTIÓN 2022**

**TESIS PRESENTADA PARA OPTAR
EL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIATURA EN CIENCIAS DE
LA EDUCACIÓN.**

AUTOR: Yuri Oliva Machaca

TUTOR: M. Sc. Lic. Felix Llanquichoque Alejo.

EL ALTO – BOLIVIA
2022

Dedicatoria

*A Dios, a mis padres y a mi familia
por motivarme, apoyarme en mis
metas con tanto cariño y amor, por
estar presentes en todo momento.*

Agradecimiento

Gracias a Dios, a mi tutor por guiarme, a mis docentes por encaminarme, a mis padres por el apoyo incondicional para seguir continuando mis estudios, y a todos quienes hicieron posible cumplir mi meta profesional.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como principal objetivo determinar si las técnicas de la neuro-Oratoria incide en la expresión oral en los estudiantes, El tema planteado es de interés educativo, porque una adecuada expresión oral constituye el compromiso de ampliar y efectivizar el desempeño académico a través de la palabra, donde el estudiante desarrolla habilidades, competencia de expresión oral. La falta de participación de una gran mayoría de los estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación en las actividades académicas, los mismos que presentan dificultades, temor en hablar en público, nerviosismo en participar en alguna actividad.

El presente trabajo investiga el funcionamiento del cerebro y cómo procesa la información y el objetivo principal de la **neuro Oratoria**, una disciplina que consiste en diferentes técnicas enfocadas en conocer cómo funciona nuestro cerebro y cómo utilizarlo para nuestro beneficio al momento de realizar una presentación, de alto impacto en el curso o frente al público.

En la presente investigación se menciona 10 técnicas o principios de la neuro-oratoria, como es, tu voz, tu cuerpo, tu ropa, tú power point, tu tiempo, tu estilo, tus errores, tu interacción, tu mensaje, tu credibilidad. Son técnicas que ayudan en una presentación frente al público. De la misma manera en el presente trabajo menciona y hace énfasis sobre los puntos mencionados. Como, por ejemplo: El cambio de tono y ritmo deben ir de acuerdo a lo que se expone, con lo que se desee expresar y el objetivo del discurso El cuerpo es una herramienta de comunicación igual de poderosa que nuestra voz, ¡puede llegar a ser el 51% de la comunicación!, por tal motivo, es preferible no utilizar micrófonos inalámbricos, con el propósito de poder utilizar nuestras manos para explicar nuestras ideas. También es importante inspirar naturalidad, confianza y seguridad. Mirar a los ojos de las personas que se encuentran en primera fila, moverse por la sala de forma ligera y relajada y con gestos firmes.

INDICE

<i>Dedicatoria</i>	i
<i>Agradecimiento</i>	ii
RESUMEN	iii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	3
PRESENTACION DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.2. DELIMITACION DEL PROBLEMA	4
1.2.1. DELIMITACION ESPACIAL.....	4
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	5
1.3.1. OBJETIVO GENERAL.....	5
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	6
1.5. HIPÓTESIS	7
1.6. DETERMINACION DE VARIABLES.....	7
1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	8
CUADRO N° 1.....	8
CUADRO N° 2.....	9
CAPITULO II.....	10
2.1. MARCO REFERENCIAL.....	10
2.2. RESEÑA HISTÓRICA.....	10
2.3. ASPECTOS INTERNOS.....	11
2.3.1. Objetivo general de la carrera Ciencias de la Educación	12
2.3.2. Objetivos específicos de la carrera Ciencias de la Educación	12
2.4. ETIMOLOGÍA DE LA PALABRA TÉCNICA.....	13
2.4.1. Técnica según autores.....	13

2.4.2. tipos de técnicas.....	14
2.5. ORIGEN DE LA NEURO.....	15
2.5.1. Precursor de la neuro-oratoria.....	16
2.6. LA NEURO-ORATORIA.....	17
2.6.1 La neurociencia cognitiva.....	18
2.6.2. Los diez principios de la neuro - oratoria.....	19
2.7. LA NEUROCIENCIA.....	28
2.7.1. Las neuronas.....	29
2.8. ORATORIA.....	30
2.8.1. Definición de oratoria.....	30
2.8.2. Importancia de la oratoria.....	32
2.8.3. Formas de oratoria.....	33
2.8.4. El estilo en la oratoria.....	33
2.8.5. Clasificación de la oratoria.....	37
2.8.6. Fines de la oratoria.....	39
2.8.7. Técnicas de la oratoria.....	39
2.8.8. Definición de orador.....	42
2.8.9. Misión del orador.....	43
2.8.10. Discurso.....	46
2.8.11. Como convencer al público.....	51
3.9. EXPRESIÓN ORAL.....	54
2.9.1. Definiciones.....	55
2.9.2. Importancia.....	55
2.9.3. Etapas de la expresión oral.....	56
2.9.4. Formas de expresión oral.....	58
CAPITULO III.....	60
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	60

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	60
3.3. UNIVERSO O POBLACION	61
3.3.1. Población	62
3.4. Muestra	62
3.5. TÉCNICAS	63
3.6. INSTRUMENTOS	63
3.7. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS.....	64
CAPITULO IV	65
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	65
PREGUNTA N°1.....	66
TABLA N°1.....	66
PREGUNTA N°2.....	67
TABLA N°2.....	67
PREGUNTA N°3.....	68
TABLA N°3.....	68
PREGUNTA N°4.....	69
TABLA N°4.....	69
PREGUNTA N° 5.....	70
TABLA N° 5.....	70
PREGUNTA N° 6.....	71
TABLA N° 6.....	71
PREGUNTA N° 7.....	72
TABLA N° 7.....	72
PREGUNTA N°8.....	73
TABLA N° 8.....	73
PREGUNTA N°9.....	74
TABLA N°9.....	74

PREGUNTA N°10.....	75
TABLA N° 10.....	75
CAPITULO V	76
5.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	76
BIBLIOGRAFIA.....	80
ANEXOS.....	83

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se basa en el problema detectado que es la expresión oral en los estudiantes del primer semestre de la Carrera Ciencias de la Educación en la Universidad Pública de El Alto, constituyéndose como un tema de mucho interés, ya que el ser humano desde sus inicios está ligado a expresar sus ideas, pensamientos y sentimientos, más aún en su etapa de formación profesional.

En la condición de seres sociales, la comunicación es vital e inherente a la condición humana y en la actualidad indispensable para lograr el éxito de la vida. La oratoria es el arte de saber hablar en público, con elocuencia, finalidad de persuadir, la misma que fue evolucionando y se fue nutriendo de otros conocimientos, disciplinas y ciencias que son la psicología y la neurociencia, conformando así la neuro oratoria con una finalidad más específica de conseguir que el cerebro de las personas tenga una mayor atención, percepción, aceptación, recuerdo del mensaje y del orador, de esta forma se pueda aumentar la influencia y persuasión al hablar en público.

Es así, la expresión oral es importante en la comunicación por que permite la interacción entre las personas, para lograr propósitos por medio de un lenguaje común. En la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto los estudiantes de primer semestre demuestran dificultad en la expresión oral, porque a la hora de ser partícipes en actividades de exposiciones demuestran nerviosismo, ansiedad, timidez, miedo y no participan en las actividades que se realiza en el curso.

Esta investigación es un aporte muy importante y significativo para la educación y en especial para la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto y la presente investigación se divide en 5 capítulos.

En el cap. I, hace referencia a la presentación de la investigación, dentro de ello están, la formulación de problema, delimitación de problema, objetivos general y específico, justificación, operacionalización de variables.

En el cap. II, hace mención al marco teórico que servirá como guía para la descripción del contexto, además en este mismo capítulo se desarrolla las teorías que sustentan el desarrollo del trabajo de investigación considerando autores y posturas relacionados.

El cap. III, indica sobre el marco metodológico presentando la metodología, el tipo de estudio, técnicas, instrumentos, muestra y población.

En el Cap. IV, está dedicado a la presentación de análisis interpretación de resultados, mediante cuadros y figuras que señalan en porcentajes establecidos con diferentes preguntas para los estudiantes.

Finalmente, el Cap. V, presenta las conclusiones y las recomendaciones a las que se arribaron y analizaron en el presente trabajo de investigación, también acompaña la respectiva bibliografía y los anexos.

CAPITULO I

CAPITULO I

PRESENTACION DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La presente investigación se basa en el problema detectado que es la expresión oral en los estudiantes del primer semestre de la Carrera Ciencias de la Educación en la Universidad Pública de El Alto, constituyéndose como un tema de mucho interés, ya que el ser humano desde sus inicios está ligado a expresar sus ideas, pensamientos y sentimientos, más aún en su etapa de formación profesional.

En la condición de seres sociales, la comunicación es vital e inherente a la condición humana y en la actualidad indispensable para lograr el éxito de la vida. La oratoria es el arte de saber hablar en público, con elocuencia, finalidad de persuadir , la misma que fue evolucionando y se fue nutriendo de otros conocimientos, disciplinas y ciencias que son la psicología y la neurociencia, conformando así la neuro oratoria con una finalidad más específica de conseguir que el cerebro de las personas tenga una mayor atención, percepción, aceptación, recuerdo del mensaje y del orador, de esta forma se pueda aumentar la influencia y persuasión al hablar en público.

Es así, la expresión oral es importante en la comunicación por que permite la interacción entre las personas, para lograr propósitos por medio de un lenguaje común. En la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto los estudiantes de primer semestre demuestran dificultad en la expresión oral, porque a la hora de ser partícipes en actividades de exposiciones demuestran nerviosismo, ansiedad, timidez, miedo y no participan en las actividades que se realiza en el curso.

La finalidad del presente trabajo es para que los estudiantes conozcan las 10 técnicas de la neuro-oratoria; (tu voz, tu cuerpo, tu ropa, tu power point, tu tiempo, tu estilo, tus errores, tu interacción, tu mensaje, tu credibilidad. Para mejorar la expresión oral, la misma que contribuirá en potenciar su comunicación y ampliar sus alcances a nuevos públicos, con herramientas que le permitirán al estudiante

tener un mejor poder de influencia y convencimiento y conquistar a un público con mayor efectividad.

Esta investigación es un aporte muy importante y significativo para la educación y en especial para la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto.

1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la neuro-oratoria incide en la expresión oral de los estudiantes de 1er semestre de la carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto Gestión 2022?

1.2. DELIMITACION DEL PROBLEMA

La delimitación del problema a investigar es una etapa ineludible en todo el proceso de obtención de conocimientos porque ella permite reducir el problema inicial a dimensiones practicas dentro de las cuales es posible efectuar los estudios correspondientes, por tal razón los presentes estudios se enfocarán en términos concretos el campo de interés, los alcances y limites se tomarán en cuenta los siguientes elementos.

1.2.1. DELIMITACION ESPACIAL

La problemática estudiada se insertó en el contexto espacial en la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto.

1.2.1.1. DELIMITACION TEMPORAL

El tiempo previsto para el desarrollo de la investigación es la gestión 2022 de acuerdo al cronograma establecido y aprobado por las autoridades pertinentes de la Carrera Ciencias de la Educación.

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la incidencia de la neuro-oratoria en la expresión oral de los estudiantes de 1er semestre carrera Ciencias de la Educación, Universidad Pública de El Alto gestión 2022

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las diferentes técnicas que facilitan y fortalecen el desarrollo de la neuro-oratoria.
- Describir los beneficios de la neuro-oratoria en estudiantes de 1er semestre de la carrera ciencias de la educación
- Estudiar la situación actual de la expresión oral de los estudiantes de 1er semestre de la carrera ciencias de la educación.
- Establecer la importancia de la neuro-oratoria para desarrollo en la expresión oral de los estudiantes.

1.4. JUSTIFICACIÓN

La neuro-oratoria permite adecuar y generar conceptos, métodos y teorías en relación a la temática y sus variables. Asimismo, las demás carreras de la Universidad Pública de El Alto, podrían replicar esta forma de enseñanza y aprendizaje para responder las necesidades de los estudiantes y de esta manera sería un gran aporte conceptual al campo educativo y de formación profesional.

Porque es de gran interés investigar este tema ya que una adecuada expresión oral constituye el compromiso de ampliar y efectivizar el desempeño de formación, laboral y profesional en general a través de la palabra. Es importante recordar que el ser humano que habla y se expresa utilizando este don extraordinario que es la palabra, tiene la posibilidad de establecer relación con sus semejantes, transmitir ideas, pensamientos, sentimientos, en fin, llegar a su entorno por medio de una comunicación efectiva.

Por esto, es de gran atención que en la universidad no se ponga especial atención en la enseñanza de la neuro-oratoria. Se planifica enseñar a leer y a escribir, pero jamás se nos enseña a “hablar” con técnicas apropiadas y menos en público.

El apropiado desarrollo de la neuro-oratoria nos permitirá identificar, comprender y transmitir mensajes de manera clara, segura y efectiva dentro del proceso comunicativo que implica de “que hablar” de qué manera hablar y con quien hablar y además contribuir al levantamiento del autoestima e interacción con el entorno.

Esta investigación tiene relevancia social, porque responde a las exigencias de la sociedad. Quienes se preocupan de los resultados en la educación y más aún en el campo de la formación de los nuevos profesionales. Asimismo, es de importancia generar o crear nuevas estrategias que contribuyan de manera significativa en el proceso de enseñanza y aprendizaje y de formación profesional y para la vida, la misma que le permite interactuar con facilidad con su medio social, buscando influenciar por medio de la palabra, tomando en cuenta los principios fundamentales de la neuro-oratoria.

Por lo tanto, la presente investigación es de carácter original. Porque es un tema novedoso interesante que no solo abarca el campo educativo, ni el campo de formación profesional, si no también responde a toda la sociedad.

En síntesis, la neuro-oratoria es una buena propuesta de aprendizaje en la Universidad Pública de El Alto, ya que se puede aplicar en ámbitos del quehacer cotidiano de las personas, tanto a nivel personal como también educativo y en la formación profesional, corporativo porque según estudios se ha demostrado científicamente que todo sistema de aprendizaje está relacionado al sistema nervioso y al cerebro. La neurociencia está relacionada con la conducta de las personas y la conducta del cerebro y está al sistema nervioso.

1.5. HIPÓTESIS

La neuro-oratoria incide de manera efectiva y mejora la capacidad de expresión oral en estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto durante la gestión 2022.

1.6. DETERMINACION DE VARIABLES

Variable 1: Neuro-oratoria

Variable 2: Expresión oral

1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable 1: Neuro-oratoria

La Neuro Oratoria “es una ciencia (y una técnica) que se ocupa de estudiar cómo los estímulos influyen en el cerebro y cómo éste procesa la información. De este modo, se obtienen excelentes herramientas basadas en hechos científicos que nos ayudan a mejorar las habilidades de comunicación en el campo de la Oratoria”. (klarit, 2018, p. 11)

CUADRO N° 1

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA	INSTRUMENTO
NEURO ORATORIA	Mensaje	<ul style="list-style-type: none"> - La voz - El power point - El tiempo - El mensaje 	ESCALA DE LIKERT - Si - a veces - No	Cuestionario
	Habilidades de influencia	<ul style="list-style-type: none"> - Los errores - La interacción - La credibilidad 		
	Habilidades de persuasión	<ul style="list-style-type: none"> - El cuerpo - La ropa - El estilo 		

Fuente: Elaboración propia (2022)

Variable 2: Expresión oral

“Es una destreza lingüística que se emplea para elaborar el discurso oral. Se trata de una capacidad del área de la comunicación que implica el dominio de la gramática, el léxico, la buena dicción o pronunciación en un marco de gran diversidad de conocimientos pragmáticos y socio culturales.”(Rodríguez, 1983, p 23)

CUADRO N° 2

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA	INSTRUMENTO
EXPRESIÓN ORAL	Claridad	<ul style="list-style-type: none">- Articulación correcta.- Expresión clara de ideas.- Uso adecuado de pausas al hablar.- Énfasis al hablar.- Entonación adecuada.	ESCALA DE LIKERT <ul style="list-style-type: none">- Si- a veces- No	Guía de observación
	Fluidez	<ul style="list-style-type: none">- Facilidad al hablar.- Ritmo adecuado a su desarrollo.- Seguridad al hablar.- Habla continua.		
	Coherencia	<ul style="list-style-type: none">- Exposición de ideas en forma ordenada.- ideas coherentes y con sentido lógico.- Uso adecuado de palabras.- Pertinencia de ideas.		

Fuente: Elaboración propia (2022)

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO

CAPITULO II

2.1. MARCO REFERENCIAL

La Universidad Pública de El Alto también conocida por su acrónimo UPEA es una universidad de Bolivia, con sede en la ciudad de El Alto del Departamento de La Paz. La institución pública cuenta con 8 áreas y 37 carreras, y dentro de estas se encuentra la carrera de Ciencias de la Educación.

Ichuta (2012), “La U.P.E.A. está ubicada exactamente en la zona villa esperanza, en plena avenida Juan Pablo II, al ingresar por la Av. Sucre se encuentra la carrera Ciencias de la Educación”.

Para llegar a dicha institución se puede tomar el teleférico línea azul, quedarse en estación parada Z o U.P.E.A. también se puede acceder por un micro o minibús con destino a Rio Seco, quedarse en el emblemático de la Universidad Pública de El Alto.

2.2. RESEÑA HISTÓRICA

El 5 de septiembre de 2000, la UPEA fue creada como Universidad Pública mediante la Ley 2115. Asimismo, el 12 de noviembre de 2003, la UPEA se le considera universidad Plena y Autónoma mediante la Ley 2556.

La institucionalización tras los gruesos y comprobados errores cometidos por el gobierno y por representantes del CDI se re-instauró el Consejo Universitario que desde mediados del año 2002 es otra vez la cabeza del gobierno de la UPEA en camino a su ingreso al sistema de la Universidad Boliviana. El Consejo está presidido por el Ing. Edwin Callejas; la FUL está encabezada por el Univ. Florencio Mamani. En marzo de 2003 fueron convocadas las primeras elecciones para rector y vicerrector donde se registraron cuatro fórmulas:

1. Ing. Alberto Valdivia y Ing. Grima Velasco
2. Ing. René Centellas y Lic. Consuelo Terrazas
3. Lic. Jorge Echazú y Lic. Rodolfo Gutiérrez – Frente Autonomista Universitario
4. Ing. Juan Domingo Roldán y Lic. Edgar Ramos Andrade – Frente Poder Andino

En noviembre de 2003 fue puesta en vigencia la Ley que garantiza la autonomía universitaria, reclamada por cuatro años por estudiantes y docentes de la UPEA.

2.3. ASPECTOS INTERNOS

La carrera Ciencias de la Educación cuenta con varios ambientes como aulas para que los estudiantes puedan pasar clases, cada aula está equipada con pupitres, una pizarra acrílica, una pizarra digital y data show.

También la carrera cuenta con una dirección de carrera, biblioteca, Instituto de investigación y posgrado, asociación de docentes, centro de estudiantes y los respectivos mingitorios o servicios higiénicos.

El propósito de estas infraestructuras es la siguiente:

- **Misión**

Formar profesionales altamente calificados en todas las disciplinas del quehacer educativo con conocimientos tecnológicos, científicos teóricos y prácticos; con conciencia crítica y propositiva, que responda al encargo social, a las necesidades del Estado Plurinacional y al desarrollo de una educación liberadora basada en un enfoque productivo.

- **Visión**

La Carrera de Ciencias de la Educación se consolida como un referente de formación profesional en el área de la educación, priorizando la investigación científica en todos los campos del conocimiento, aplicando a la práctica para la transformación económica, social, cultural y política a favor de los intereses de las naciones originarias y clases populares, desposeídas y marginadas.

Promueve acciones científicas revolucionarias para el cambio del sistema económico, social, político y educativo en función de las necesidades e intereses del Estado plurinacional y comunitario, integrando los saberes y haceres de nuestras culturas con el desarrollo de la ciencia y la tecnología en un marco de una auténtica autonomía y

cogobierno docente estudiantil constituyéndose en una institución que contribuye con liderazgo a una formación crítica y consciente en pro de la liberación y auto determinación soberana de nuestros pueblos.

2.3.1. Objetivo general de la carrera Ciencias de la Educación

Formar profesionales capaces de responder a la realidad educativa en el contexto plurinacional, haciendo uso de las metodologías y recursos científico-tecnológicos para conocer, interpretar, proponer soluciones y transformar la sociedad, construyendo nuestra conciencia crítica, creativa y reflexiva en función a los cambios sociales.

2.3.2. Objetivos específicos de la carrera Ciencias de la Educación

- Formar profesionales fortaleciendo los valores y principios éticos, académicos y autonomistas buscando la construcción de una conciencia social constructiva y solidaria.
- Promover la creación de nuestras teorías y prácticas pedagógicas, que contribuyan al mejoramiento de la calidad de la educación, con la participación plena de la sociedad.
- Desarrollar el proceso de cambio y transformación dialéctico, para que los profesionales desarrollen la mentalidad de cambio e innovaciones permanentes en los contenidos curriculares y prácticas académicas.
- Formar líderes sociales comprometidos con los ideales del pueblo trabajador y los sectores sociales marginados y discriminados para lograr la libertad, la democracia participativa y la justicia social.
- Propiciar una formación humanística y ecológica valorando la preservación de nuestros recursos naturales y la Biodiversidad, en la perspectiva de lograr una armonía entre el hombre y la naturaleza.
- Desarrollar en los docentes y estudiantes de la carrera hábitos, actitudes y estrategias dirigidas a la productividad, la producción de bienes educativos y servicios de calidad.

2.4. ETIMOLOGÍA DE LA PALABRA TÉCNICA

Desarrollamos los diferentes aportes teóricos – bibliográficos consistentes para la presente investigación.

Técnica (del griego τέχνη téchnē ‘arte’) “es el conjunto de procedimientos, reglas, normas, acciones y protocolos que tiene como objetivo obtener un resultado determinado y efectivo, ya sea en el campo de la informática, las ciencias, el arte, el deporte, la educación o en cualquier otra actividad” (Ruiz, 2011. Pag 67).

La técnica en primer lugar requiere tanto destrezas manuales como intelectuales, frecuentemente el uso de herramientas y de varios conocimientos. En los animales las técnicas son características de cada especie. En el hombre, la técnica surge de su necesidad de modificar el medio y se caracteriza por ser transmisible, aunque no siempre es consciente o reflexiva.

Generalmente, cada individuo la aprende de otros (a veces la inventa) y, finalmente, la modifica. Es generalizada la creencia, que solo las personas son capaces de construir con la imaginación, algo para que luego puedan concretar en la realidad. Sin embargo, algunos primates superiores, aparte del hombre, pueden fabricar herramientas. La técnica, a veces difícil de diferenciar de la tecnología, surge de la necesidad de transformar el entorno para adaptarlo mejor a sus necesidades.

2.4.1. Técnica según autores

Algunos autores definen el término de la siguiente manera:

Según Gutiérrez F. (2002), la define como “la habilidad para hacer uso de procedimientos y recursos. Significa cómo hacer algo. Es el procedimiento que adoptan el docente y los alumnos durante el proceso de enseñanza y aprendizaje» (p. 34).

Asimismo, Molina A. (1998), establece que se trata de “un conjunto de reglas prácticas y se aprende con el ejercicio” (p. 56).

Po su parte, en el caso de Copaja (1999), indica que es “un trabajo intelectual pues tienen relación con el estudio” (p. 23).

La técnica es el intento del hombre por superar su dependencia del mundo exterior, este rasgo es el que lo diferencia del resto de animales pues, al contrario de éstos, él adapta el medio a su voluntad. Según Ortega (2009), define la técnica como "la reacción enérgica contra la naturaleza o circunstancia que lleva a crear entre ésta y el hombre una nueva naturaleza puesta sobre aquélla, una naturaleza" (p. 52).

En opinión de Rodríguez (2008), las técnicas, “son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas” (p. 62).

2.4.2. tipos de técnicas

Cada uno de los tipos destaca una serie de aspectos concretos:

CUADRO N° 3 TÉCNICAS

❖ Técnica vocal:	permite maximizar de forma saludable el rendimiento de la voz a la hora de cantar.
❖ Técnica quirúrgica:	engloba los pasos necesarios para realizar las cirugías.
❖ Técnica de dibujo artístico:	hace referencia a los pasos necesarios para realizar dibujo artístico.
❖ Técnica de iluminación:	hace referencia a aquellos procesos que permiten aprender a iluminar.
❖ Técnica de estudio:	incluye los procesos necesarios para un estudio efectivo.
❖ Técnica de relajación:	está relacionado con aquellos pasos que ayudan a relajarse.
❖ Técnicas de concentración:	está relacionado con los procesos para aprender a concentrarse.

❖ Técnicas de escritura creativa:	enseña la mejor manera de escribir creativamente.
❖ Técnicas narrativas:	permite conocer los pasos necesarios para realizar una redacción óptima
❖ Técnicas de aprendizaje:	aglutina los procedimientos que permiten aprender.
❖ Técnicas de investigación:	ayuda a conocer los pasos necesarios para poder investigar
❖ Técnicas de enseñanza:	muestra qué es necesario para enseñar correctamente.
❖ Técnicas de ilustración:	abarca los procesos que permiten ilustrar.
❖ Técnicas de control mental:	vinculado a los pasos implicados en el control mental.
❖ Técnicas de manejo de grupos:	enseña cuál es la mejor manera de manejar los grupos.

Fuente: Elaboración propia (2022)

Por lo mencionado anteriormente podemos deducir que también tenemos técnicas dedicadas a la neuro-oratoria, técnica que harán que los cometidos de transmisión de mensajes sean de manera clara y por ende lograr que el receptor tenga un entendimiento y comprensión del mensaje que se pretende hacer llegar.

Esta comunicación entre el emisor y el receptor deberá ser clara y precisa y más aun tratándose de temas y aspectos académicos, esto con la intención de lograr que el proceso de aprendizaje sea colaborativo y productivo.

2.5. ORIGEN DE LA NEURO

El elemento compositivo neuro, que procede del “griego y significa ‘nervio’ o ‘sistema nervioso’, se suele utilizar para formar términos como neurodegenerativo, neuroeconomía, neurociencia..., que se escriben preferiblemente sin guion y con minúscula inicial” (E-Cultura Group, 2019).

Sin embargo, muchos otros autores y diferentes artículos y aplicando estos términos emplean el guion para hacer una diferenciación y evitar problemas de ortografía.

Este término se define a un prefijo de origen griego con la variación del castellano que abarca todas las palabras y expresiones relacionado con una fibra o axón en forma de hebra llamado nervio, así mismo sus enfermedades y características, muy común en la rama de la medicina.

2.5.1. Precursor de la neuro-oratoria

Jürgen Klaric (San Francisco, 1970) es un reconocido divulgador científico dedicado al ámbito de las ventas. Su labor como conferencista y su conocimiento sobre neurociencias, antropología, psicología y, sobre todo, marketing, han servido de impulso a numerosas empresas y equipos comerciales.

Klaric es capaz de transmitir conocimientos científicos complejos de una forma ágil, amena, divertida y práctica, haciendo accesible la ciencia a todo el mundo. Por sus innovadoras técnicas de enseñanza se le conoce como el Steve Jobs de la educación.

La neuro-oratoria nace aplicando principios de comunicación neurolingüística, actuación, influencia y persuasión a la comunicación tradicional, buscando que el mensaje y el medio sean idóneos en su uso y selección para maximizar el impacto en receptores explotando tres elementos esenciales en escena:

- El cuerpo y gestualidad.
- La emoción y sentimientos.
- El lenguaje con su tono, estilo, silencios, personalidad y confianza.

Es un especialista en Neuromarketing estadounidense, además de docente, escritor, e investigador en estos temas.

Es considerado el conferencista hispano más importante del mundo y uno de los 10 mercadólogos más influyentes.

Fue nombrado el Steve Jobs de la educación gracias a su innovación social con la plataforma educativa BiiA LAB, la cual ha llegado a ser es la institución que regala más becas y cursos por internet en español y es vista por más de 1 millón de personas al año en 35 países.

Es nacido en San Francisco, Estados Unidos y realizó sus estudios en la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso en Chile cursando Diseño Industrial y Arquitectura en la Universidad Autónoma de Guadalajara. Es asesor de una docena de empresas líderes en el mundo y por ahora es el divulgador científico de negocios y motivación más leído en español, o al menos pelea el podio siempre.

2.6. LA NEURO-ORATORIA

Lo que llamamos Oratoria tradicional nunca tuvo a su disposición el conocimiento acerca del funcionamiento del cerebro, pues no había manera de que lo tuviera antes de esta época moderna. Por tanto, los antiguos oradores no pudieron desarrollar técnicas y estrategias tan avanzadas como las actuales, para hacer llegar su mensaje con mayor efecto sobre las personas.

También, hay que considerar que, en nuestro mundo moderno y dinámico, es difícil que las personas tengan la paciencia necesaria para escuchar a quienes aburren o lucen confusos en sus planteamientos; a quienes usan frases rebuscadas o hasta hablan prolongadamente y dicen poco o nada.

Asimismo, muchos piensan de forma errónea que, con solo tener unas cuantas técnicas, disponer de un mensaje resaltante y tener buena intención, es suficiente para convencer a otros. Hoy día, el público exige —y muchas veces de forma radical— que un orador exprese su mensaje con fuerza, pasión, claridad y profesionalismo, y que al escucharle pueda este generarle cambios con el poder de su mensaje.

Es la confluencia de la oratoria y las neurociencias con el fin de lograr que el cerebro tenga una mayor atención, percepción, aceptación y recuerdo del mensaje del orador. Es una disciplina reciente, producto del estudio del comportamiento del cerebro humano.

Por otro lado, García (2013), refiere que la “neuro-oratoria enseña cómo captar la atención del público a través de técnicas y consejos probados en laboratorios. De esta manera se incrementa de forma muy notable la capacidad del orador para influenciar y persuadir a la audiencia” (p. 54).

El cerebro emite una serie de impulsos eléctricos a partir de los estímulos que se le presentan y hace que haya actividad neuronal determinadas zonas del cerebro y estos impulsos hacen que se preste más atención a lo que se está exponiendo y que el cerebro muestre interés y no se aburra.

2.6.1 La neurociencia cognitiva

La neuro didáctica, también denominada neuroeducación puede definirse como una disciplina puente entre la neurología y las ciencias de la educación, en la que la psicología educativa tiene un papel clave.

Se trata de un proyecto de desarrollo científico en el que se quieren aunar los conocimientos que tenemos acerca de cómo funciona el cerebro con lo que se sabe acerca de los procesos educativos sobre el terreno. Normalmente, el ámbito en el que se centra la neuroeducación es la educación en ámbitos escolares y académicos.

La neuroeducación o neurodidáctica es un campo de actuación muy reciente, en el colaboran tanto educadores como pseudocientíficos. En este campo emergente convergen especialidades como la neurociencia, la psicología, la ciencia cognitiva y la educación para mejorar los métodos de enseñanza y los programas escolares (García, 2013 p 24).

Es una dinámica de aprendizaje basado en neurociencias, cuyo propósito es aplicar todo lo que se sabe acerca de cómo el cerebro aprende y qué cosas estimulan el desarrollo cerebral al ámbito escolar.

El estudio de la oratoria tradicional no tuvo acceso al conocimiento del funcionamiento del cerebro en el que se basa la neuro oratoria, por lo que los oradores antiguos no pudieron desarrollar las técnicas que hoy se conocen gracias al avance de las neurociencias. Es por esta razón que en esta disciplina se incorporan conocimientos que no estaban disponibles antes de la existencia de las neurociencias y le dan un impulso renovado al estudio de la oratoria en sus métodos y en la forma de obtener los resultados esperados.

La idea fundamental de la neuro-oratoria es que en los principios básicos – que analizaremos en diferentes artículos en este blog – hay determinados estímulos y actitudes de quien habla a un grupo grande o pequeño de personas, incluso en un encuentro cara a cara con alguien, que determinan que el mensaje que se quiere transmitir llegue con claridad y de manera convincente a los oyentes.

Cuando hablamos en público las palabras son importantes pero la entonación, el lenguaje corporal, los gestos, las miradas y los silencios son casi más importante que lo que decimos y es aquí donde la neuro-oratoria estudia determinados estímulos que hacen que ese mismo mensaje acompañado de éstos llegue mejor al receptor. Por esto es de gran importancia conocer y aplicar estos principios.

En consecuencia, a través de estas técnicas y el conocimiento de los principios de las neurociencias aplicadas a la oratoria se logra hacer las presentaciones memorables y se logra persuadir y captar la atención de los oyentes, además contribuye a que puedas crecer y destacar como orador y sabrás hablar en público con solvencia y seguridad, sea cual sea la actividad que realices o a lo que te dediques.

2.6.2. Los diez principios de la neuro - oratoria

2.6.2.1. Tu voz

Poner atención a la forma en que se maneja la voz. La clave de una buena voz es respirar diafragmáticamente. Todos tenemos una voz única y ese toque es una mezcla de timbre, tono, intensidad y cadencia. Timbre y tono dependen de la constitución, en cambio, intensidad y cadencia se pueden modular para tener un mayor impacto.

Hernández, (2018) refiere, “un buen orador saber perfectamente cuando subir o bajar la voz en momentos adecuados es como la música que acompaña una película” (p 106).

2.6.2.1.1. Características principales del poder de la voz

Si eres orador o es la primera vez que te vas a enfrentar al público tienes que dominar las siguientes características que te presentamos:

2.6.2.1.1. El ritmo

Este aspecto depende del propósito que tengas y los resultados que deseas obtener con tu público. Por ejemplo, un científico que explique alguna fórmula química mantendrá un ritmo moderado. En cambio, un periodista deportivo en televisión podrá ser entusiasta y demostrar mayor pasión.

Si deseas que tu mensaje llegue de la manera más favorable a tu interlocutor, tendrás que transmitirlo con el ritmo que le corresponda. Para que esto pueda funcionar, puedes practicar leyendo textos con diferentes velocidades y entonaciones.

Cuando te encuentras ante un público no te olvides de realizar pausas. Esto te permitirá tomar aire, además de crear suspenso y énfasis en los puntos relevantes.

No olvides que las pausas son como los signos de puntuación en un texto, sino las haces, tú mensaje será menos comprensible para tu audiencia y más monótono.

2.6.2.1.3. Volumen

Esta característica depende de la cantidad de aire que utilizas para controlar el nivel de sonido de tu voz. Si vas a hablar en público debes tener la capacidad de administrar el volumen de tu voz para que todos te puedan escuchar. También puedes practicar al pronunciar una vocal con un volumen alto y bajo.

2.6.2.1.4. El tono

Las personas tienen un tono de voz más grave o menos agudo que lo mantienen por lo general en su vida cotidiana. Para ser un buen orador, varía el tono de voz mientras hablas de acuerdo a la intención que deseas otorgarle.

Si deseas tener un mejor control del tono de tu voz, realiza ejercicios de escalas musicales igual que los cantantes. Para iniciar la práctica emite un tono grave hasta que llegues a un tono más agudo.

Este ejercicio lo puedes lograr al colocar una mano en el pecho y otra en la frente para sentir las vibraciones. Manejamos un tono de voz grave cuando las sentimos en el

pecho y las agudas se producen en la cabeza. Al tener problema con el temblor de la voz, es preferible que utilices un tono grave.

El poder de la voz necesita de una adecuada articulación para que tu público te logre entender. No es necesario gritar para que los demás nos puedan comprender. Evita tener una mala pronunciación, hablar demasiado rápido y entre dientes.

Para que no tengas estos problemas con tu modulación y pronunciación, aprende trabalenguas y dilos en voz alta y con velocidad. Igualmente trata de pronunciar sílabas que no sean tan fáciles como: gra, bra, dra, entre otras.

2.6.2.2. Tu cuerpo

El cuerpo comunica por lo que es necesario saber usarlo. Es importante que el cuerpo no hable de forma inconsciente, que no transmita miedo ni inseguridad, sino que confianza. Es importante transmitir un buen estado de ánimo y un buen manejo del espacio.

Por supuesto que muchas veces al estar en un escenario expuesto ante los demás y tener algo que decir (o actuar, o cantar) ocurre el pánico escénico, sensación de desprotección y vulnerabilidad que puede llevar a bloquearse o quedarse en blanco. Es una sensación muy molesta y es necesario aprender a manejarla. Una sugerencia del autor es que al cambiar el termino ansiedad por emoción, un porcentaje alto de oradores (sintiendo más o menos lo mismo) lo connotan de mejor manera.

Por ello, es muy importante ser conscientes de aquellas señales que estamos transmitiendo con nuestro cuerpo, pues de esta manera enviamos a nuestros receptores los mensajes que realmente deseamos.

Es importante conocerte, pues nuestro cuerpo tiene un alto impacto en los mensajes que transmitimos. Mediante gestos y movimientos corporales establecemos contacto con nuestros interlocutores. El hecho de aprender a movernos adecuadamente y de forma desenvuelta permite que los demás piensen que hablar ante una audiencia es fácil y agradable.

Los movimientos realizados con nuestro cuerpo tienen la intención de acompañar y reforzar nuestro mensaje verbal, pero ¿Qué pasa cuando exageras tus movimientos?

Si exageras tu lenguaje corporal se muestra poco natural, esto causará un efecto negativo en tu audiencia. En otras palabras, tan malo es permanecer inmóvil como lo son los excesivos movimientos. ¡No lo hagas!

2.6.2.3. Tu ropa

Al hablar en público, es indispensable saber que, tanto la vestimenta como el lenguaje corporal que uses, reforzaran la imagen que quieres proyectar a tu audiencia. Puede que estés centrado en las palabras de tu discurso, pero la vestimenta y el lenguaje corporal están también enviando diferentes mensajes a tus oyentes.

Debes buscar elementos en tu atuendo que te permitan estar cómodo y te ayuden a sentirte seguro, y evitar prendas que te distraigan o que hagan que la atención de tu público se desvíe.

PARA LAS DAMAS ES BUENO: CUADRO N° 4

EVITA LAS FALDAS O VESTIDOS MUY CORTOS	Ya que muchas veces puedes estar en un lugar que tenga una altura superior a la de tu público y esto se puede volver incómodo para ti.
LAS FALDAS Y LOS VESTIDOS APORTAN FEMINIDAD A SU IMAGEN	El largo no debe ser menor a los cuatro dedos por arriba de la rodilla.
LAS LÍNEAS RECTAS SON ELEMENTOS QUE TRANSMITEN SEGURIDAD	Por lo tanto, busca que tu ropa las tenga. Puede ser en estampados o en la forma en la que la prenda se ajusta a tu cuerpo.
EVITA LAS MANGAS MUY LARGAS, ASÍ COMO LOS TIRANTES	Busca mangas tres cuartos, este detalle comunica apertura hacia tu público y te será cómodo mover las manos al hablar o al manipular el material de apoyo en tu conferencia

Fuente: elaboración propia (2022)

Procura no llevar zapatos muy altos, pues no sabes cuánto tiempo vas a estar de pie y te pueden causar dolor o incomodidad. Busca zapatos con tacón ancho que ayudarán a que tus piernas no se cansen. Evita los accesorios muy grandes y llamativos, pues querrás que la atención de tu audiencia esté centrada en lo que estás diciendo y no en lo que traes puesto.

**PARA EL CABALLERO ES ACONSEJABLE:
CUADRO N°5**

ELIGE SIEMPRE IR VESTIDO MÁS FORMAL QUE TU PÚBLICO	El grado de formalidad dependerá mucho del motivo de tu plática y la audiencia a la que te dirijas. En caso de utilizar corbata, elígelo con líneas rectas o detalles que dirijan la atención a tu rostro, ya que este será tu punto focal principal.
EVITA COLORES, ESTAMPADOS Y FORMAS QUE SEAN MUY LLAMATIVOS, PUES DISTRAEN LA ATENCIÓN	Debes de buscar colores que te favorezcan y que además estén en armonía con el escenario donde hables o con la empresa a la que representes.

Fuente: elaboración propia (2022)

2.6.2.3.1. Presentaciones efectivas

No se trata de impresionar con hermosas imágenes y sonido envolvente, se trata de comunicar ideas, de compartir con el público algo nuevo, algo que pueda ayudarlo en su vida. La presentación solo es una herramienta de la oratoria y no puede robarse el show, por lo que, si bien hay que seguir recomendaciones respecto de fondos, tipos de letras y diseño no hay que perderse con las presentaciones.

Las presentaciones efectivas y Neuro-oratoria juntos pueden ser claves para comunicar, pues ahora se conocen los procesos del sistema nervioso cuando el público está escuchando a un orador.

En algún momento se ha tenido la necesidad de vender nuestra idea, ya sea de un negocio, un emprendimiento, o simplemente en la vida diaria existe la necesidad de persuadir y convencer. El hecho es que ya no se trata solo de hablar como si estuviese haciendo una competencia de trabalenguas, de lo que se trata es de despertar emociones.

Existen diversos estudios y tratados sobre cómo debemos comunicar para hacer llegar de manera efectiva nuestras ideas. El tema es diverso, así que aquí trataremos algunos puntos y dejaré referencias, para que se pueda nutrir y aprender más sobre ello.

Comunicar e influir sobre las personas es una necesidad, pues existen herramientas tradicionales, que sumados con los conocimientos que las neurociencias nos aportan, llevarán las habilidades de oratoria a otro nivel.

Comunicar e influir sobre las personas es una necesidad, pues existen herramientas tradicionales, que sumados con los conocimientos que las neurociencias nos aportan, llevarán las habilidades de oratoria a otro nivel.

Según Gardner en su libro La inteligencia reformulada:

“Las inteligencias múltiples en el siglo XXI, nos muestra que existen inteligencias múltiples, como la verbal, matemática, espacial, musical, corporal, intrapersonal, interpersonal, existencial y más, todos las poseemos, pero algunas inteligencias desarrollamos mejor que otras, es por eso que cada individuo aprende de forma distinta” (p. 67).

Eso es algo que un buen orador debe tener en cuenta para saber de qué forma su público le prestará más atención y como puede cautivarlos.

2.5.2.4. Tu Power Point

Tu presentación debe ser lo más sencilla posible. Usa Power Point. No Prezi ni Flash; esos son demasiado bonitos, pero solo sirven para que el público diga woow, pero tanta animación no los dejará concentrarse en lo que tú dices. Yo en mis presentaciones uso fondo negro con letras blancas, por la misma razón por la que recomiendo vestir de negro en el escenario: el negro lanza los enunciados a un primer plano. Además, cada cuatro o cinco diapositivas introduzco un fondo rojo, que hace que tu cerebro despierte, y como además es un color de fuerza y actividad, es muy bueno para resaltar ideas. Luego de otra serie de diapositivas con fondo negro, meto un fondo blanco, que es como hablar en voz baja y sirve como descanso. (klaric, 2018 p. 92)

2.6.2.5. Tu tiempo

Los seres humanos disponemos de una atención voluntaria, sostenida que dura poco rato, pierde intensidad y nos distraemos. ¿Cuánto dura?, 20 – 45 minutos. Por eso hay que saber usar el tiempo para no matar de aburrimiento al auditorio.

Sin embargo, para poder ser excelente en este campo, el orador debe tener en cuenta que el tiempo es un factor muy importante para crecer profesionalmente, y a que refiero con el tiempo, simplemente que el correcto dominio del mismo nos permitirá crecer de manera acelerada, es decir si tu dispones una hora al día en practicar discursos por ejemplo, y solo dedicas íntegramente a practicar y practicar, ten por seguro que obtendrás buenos resultados, pero si en ese lapso te dedicas a perder el tiempo en dilaciones, en distracciones o demás perjuicios, te aseguro que esa hora será nada productiva.

Dominar el tiempo en la oratoria es un factor que se debe desarrollar, tiempo para practicar, tiempo para pensar, tiempo para escribir, tiempo para leer, etc., etc., etc., dominar requiere de disciplina y compromiso serio contigo mismo. Por tanto quiero que analices en que inviertes tu tiempo a diario, las horas que pasas en la televisión por ejemplo, ¿son programas productivos los que miras a diario?, ¿dedicas por lo menos una hora de lectura diariamente?, ¿te alimentas lo más nutritivo posible?, ¿te sientes satisfecho con tu vida y los resultados que lograste hasta el momento?, son preguntas que debes responder a consciencia HOY MISMO, no hay tiempo que perder, el crecimiento profesional como orador depende única y exclusivamente de TI, por tanto ten en cuenta que el tiempo que pasa no vuelve, no hay retorno, no es renovable.

2.6.2.6. Tu Estilo

Es importante desarrollar un estilo personal, que no está dado ni por la ropa ni los modales (aunque ello forma parte del estilo). Se trata fundamentalmente de que es lo que se identifica como propio y característico y hace que las personas se sientan conectadas con el orador. El estilo debe ser original, no puede ser copiado. Se trata de tener “marca personal”.

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

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

Hace uno meses presencie una anécdota relacionada con uno de los oradores que más admiro: se llama José y es un orador que como dije al principio es muy profundo aporta datos muy exactos que te ayudan a comprender cualquier tema del que hable, después de una conferencia se le acercó un hombre joven de unos 35 años lo saludo y le felicito por su discurso y le dijo que cuando él tenía 18 años sus amigos eran fans de Michael Jackson y de otros artistas pero que su ídolo era él, él desde muy jovencito quería llegar a hablar en público como lo hacía este orador, él le agradeció sus amables palabras y cuando nos fuimos me dijo que cuando alguien te decía algo así valía la pena todo el esfuerzo y los días de fiesta que había dedicado a preparar sus conferencias. Sin duda este joven se identificaba con el estilo de este orador por eso quería llegar a hablar como él (Arias, 1995 p 34).

Si definir nuestro estilo como oradores es tan importante ¿qué podemos hacer para conseguirlo? una vez tenemos claro que estilo de orador nos gusta, debemos estudiar con detenimiento a dicho orador, si podemos escuchar discurso presenciales aprenderemos mucho pero también podemos ver vídeos o escuchar audios y estudiar como usa recursos como las pausas, las bromas, el lenguaje corporal, el énfasis etc. si te fijas veras que estos recursos los usan de forma muy distinta cada orador, en verdad la forma de usar dichos recurso es lo que define el estilo de un orador.

Cuando decidas que estilo de orador quieres tener debes tener en cuenta tus propias cualidades y personalidad si eres una persona que habla muy suavemente, difícilmente serás un orador enérgico, pero un estilo no es mejor que otro lo importante es que refleje tu personalidad, después tus vivencias y experiencias en la vida harán el resto si tienes un estilo definido otros empezaran a identificarse con él y admirarlo y desearán aprender de ti.

2.6.2.7. Tus errores

Siempre cabe la posibilidad de equivocarse en una presentación con público. El tema no es no equivocarse sino como administrar los errores para poder asumirlos como oportunidad de crecimiento. Una clave de manejo de los errores es aprender a reírse de ellos.

Si en medio de una conferencia te equivocas, tómatelo con el mejor humor posible y sé sincero con tu público. A mí me pasa todo el tiempo, de pronto estoy en una conferencia y me doy cuenta de que en la presentación hay una falta de ortografía gigante. Lo peor que podría hacer es tratar de esconderla. Al contrario, lo que hago es verla, reírme y decir: “Uy, qué faltota de ortografía puse en mi presentación”. Y se acabó. Con eso la gente se ríe conmigo y además se sienten identificados porque ellos también cometen errores y no por eso se va a acabar el mundo. (Klaric, 2018 p. 245)

2.6.2.8. Tu interacción

Es importante interactuar con el público de un modo que le resulte cómodo al orador. Algunos bajan a la sala y se meten entre la gente y pasan el micrófono, otros no se sienten cómodos haciendo eso. Lo relevante es la interacción, que comienza con la mirada, estableciendo contacto visual con el público, incluyéndolo en nuestra conversación. El contacto con la mirada, con el público que muestra interés es también una buena forma de ganar seguridad.

2.6.2.9. Tu mensaje

Es necesario preparar lo que se va a decir y para ello hay que tener claro cuál es el objetivo de lo que se va a decir, de qué se quiere convencer al público, cuál es la idea que se quiere transmitir. No bastan las emociones, es necesario tener argumentos que exponer. Para ello, el orador, debe pensar como si contara una historia, que tenga peaks de tensión que mantengan atento al público.

2.6.2.10. Tu credibilidad

Se trata de algo fundamental en un orador y, bueno, también en cualquier líder, profesor, profesional, consultor, etc. He presentado las ideas de Kouzes y Posner sobre credibilidad en este blog.

En opinión de Klaric, (2010), basado en Covey jr, “la credibilidad se basa en la confianza, la que implica: integridad, intención, capacidad y resultados” (p. 86). La credibilidad también tiene que ver con estudiar y poder presentarnos como portavoces experimentados del tema que exponemos.

Desde mi ingenuidad, de quien nunca ha estudiado oratoria, uno podría pensar que lo único o al menos lo más importante es el mensaje, el que no pierde nunca importancia, pero se ve contextualizado por todos estos aspectos que cita Klaric y que pueden llevar al mensaje a ganar o a perder fuerza, impacto, relevancia.

Por eso que sí, es necesario tener una buena historia, un objetivo para el discurso, una estrategia respecto de cómo presentar las ideas, pero también siempre considerar sus otros consejos.

2.7. LA NEUROCIENCIA

Es una disciplina científica que estudia el sistema nervioso y todos sus aspectos: por ejemplo, estructura, función, desarrollo ontogenético y filogenético, bioquímica, farmacología y patología, y cómo sus diferentes elementos interactúan, dando lugar a las bases biológicas de la cognición y la conducta.

El objetivo de la neurociencia es comprender cómo funciona el sistema nervioso para producir y regular emociones, pensamientos, conductas y funciones corporales básicas, incluidas la respiración y mantener el latido del corazón.

Los neurocientíficos estudian el sistema nervioso en muchos niveles diferentes. Examinan las moléculas, las células nerviosas, las redes neurales y la estructura del cerebro, de forma individual y en conjunto, y cómo estos componentes interactúan para realizar diferentes actividades. Estos científicos estudian cómo se desarrolla y funciona un sistema nervioso típico, como así también los trastornos y las enfermedades que causan problemas al crecimiento o funcionamiento del sistema nervioso.

Por ejemplo, cuando alguien lee estas palabras, su cerebro envía señales a los músculos del ojo para ayudarlo a seguir la línea de texto. Al mismo tiempo, los ojos cambian las palabras en señales que viajan a través de las neuronas hasta el cerebro. El cerebro decodifica estas señales para “leer” las palabras. Luego, el cerebro busca en la información almacenada —incluidas las memorias— para darle significado a las palabras por sí solas, y luego darle significado a lo que las palabras dicen en conjunto. El proceso completo ocurre casi de forma instantánea, que es una prueba más de que el sistema nervioso es maravilloso.

2.7.1. Las neuronas

Es una célula de componente principal del sistema nervioso, cuya función principal es recibir, procesar y transmitir información a través de señales químicas y eléctricas gracias a la excitabilidad eléctrica de su membrana plasmática.

Están especializadas en la recepción de estímulos y conducción del impulso nervioso (en forma de potencial de acción) entre ellas mediante conexiones llamadas sinapsis, o con otros tipos de células como, por ejemplo, las fibras musculares de la placa motora. Altamente diferenciadas, la mayoría de las neuronas no se dividen una vez alcanzada su madurez; no obstante, una minoría sí lo hace.

Las neuronas presentan unas características morfológicas típicas que sustentan sus funciones: un cuerpo celular, llamado soma o «pericarion» central; una o varias

prolongaciones cortas que generalmente transmiten impulsos hacia el soma celular, denominadas dendritas; y una prolongación larga, denominada axón o «cilindroeje», que conduce los impulsos desde el soma hacia otra neurona u órgano diana.

2.8. ORATORIA

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

Este segundo sentido más amplio se aplica a todos los procesos literarios que están planteados o expresados con la misma finalidad y con propósito persuasivo. Esta finalidad de persuadir al destinatario es la que diferencia la oratoria de otros procesos comunicativos orales.

Del mismo modo, que la finalidad de la didáctica es enseñar y la de la poética deleitar, lo que pretende la oratoria es convencer de algo. La persuasión consiste en que con las razones que uno expresa oralmente se induce, mueve u obliga a otro a creer o hacer una cosa. Ahora bien, no es su única finalidad.

El propósito de la oratoria pública puede ir desde transmitir información a motivar a la gente para que actúe, o simplemente relatar una historia.

Para Hernández (2010), Los buenos oradores deberían:

Ser capaces de cambiar las emociones de sus oyentes y no solo informarles. La oratoria puede ser una poderosa herramienta que se usa para propósitos tales como la motivación, influencia, persuasión, información, traducción o simple entretenimiento. (p. 723)

2.8.1. Definición de oratoria

La oratoria no es solo oralidad, es decir, no es el mero hecho de hablar a otro y otros, sino que involucra una cantidad de técnicas y reglas o principios que nos permiten

expresarnos de manera clara ante un público numeroso. La finalidad de la oratoria es transmitir un mensaje sin miedos o desconfianzas y con desenvoltura.

La oratoria está relacionada con la elocuencia, de poder convencer con nuestras palabras o conmoverá quien o quienes nos oyen.

Dentro de la literatura, la oratoria tiene que ver con los procesos literarios cuya finalidad es la de persuadir (como por ejemplo una conferencia). Un orador debe modificar las emociones de los oyentes, no sólo brindarles información.

Ahora bien, para Almendro (2010), “la oratoria es algo natural en el ser humano, como capacidad de persuadir o convencer a otro acerca de mi punto de vista u opinión. Sin embargo, se ha desarrollado como disciplina con sus reglas y sus características propias” (p. 15).

2.8.1.1. Historia de la oratoria

La oratoria nació en Sicilia y se desarrolló fundamentalmente en Grecia, donde fue considerada un instrumento para alcanzar prestigio y poder político. Había unos profesionales llamados logógrafos que se encargaban de redactar discursos para los tribunales.

El más famoso de estos logógrafos fue Lisias. Sin embargo, Sócrates creó una famosa escuela de oratoria en Atenas que tenía un concepto más amplio y patriótico de la misión del orador, que debía ser un hombre instruido y movido por altos ideales éticos a fin de garantizar el progreso del estado. En este tipo de oratoria llegó a considerarse el mejor en su arte a Demóstenes.

De Grecia la oratoria pasó a la República romana, donde Marco Tulio Cicerón lo perfeccionó. Sus discursos y tratados de oratoria nos han llegado casi completos. Durante el imperio Romano, sin embargo, la oratoria entró en crisis por cuenta de su poca utilidad política en un entorno dominado por el emperador, aunque todavía se encontraron grandes expertos en ese arte como Marco Fabio Quintiliano; los doce libros de su institución oratoria se consideran la cumbre en cuanto a la teoría del género.

Sin embargo, como ha demostrado Ernest Robert Curtius en su *Literatura europea y Edad Media latina*, la Oratoria influyó poderosamente en el campo de la poesía y la literatura en general pasándole parte de sus recursos expresivos y retorizándola en exceso.

2.8.2. Importancia de la oratoria

La oratoria es la capacidad humana para hablar de forma fluida y, en el mejor de los casos, de hacerlo con la propiedad suficiente para convencer al oyente. Una actividad de vital importancia comunicativa que, pese a su decisiva influencia en competencias como la elaboración de un discurso, la empatía o la autoestima, entre muchas otras, no siempre recibe la atención que merece.

El recurso de la palabra está siempre presente en la vida educativa de los alumnos y alumnas: clases, recreos, salidas... Pero también lo estará, en unos años, a lo largo de toda su vida profesional: reuniones, presentaciones, trabajo y liderazgo de equipos. Por ello es de gran importancia que el alumnado esté preparado para hablar y debatir en público, utilizando estas habilidades de forma ordenada y eficaz.

De ahí el valor que la formación en oratoria tiene para el desarrollo, actual y futuro, de los alumnos. Una buena oratoria genera confianza en los oyentes. También implica una mayor y mejor repercusión de las ideas propias en el entorno de trabajo, gracias a la capacidad para transmitir las de forma precisa y entendible, y además incrementa la capacidad negociadora de los oradores. Pero pese a no contar con el grado de implementación que sería deseable, existen numerosas iniciativas que promueven una formación con el debate como desarrollador de la oratoria del alumnado.

Cuando hablamos de la oratoria estamos hablando del arte de la palabra, de cómo una persona es capaz de transmitir un mensaje hablando, comunicando a un público, a un grupo de personas o un individuo. La clave está en la capacidad del emisor para convencer a un receptor.

En la oratoria, la pretensión final es la de contar una historia, exaltar o motivar a un auditorio, transmitiendo un mensaje, etc. Lo importante de esto es la capacidad del

orador para hacer llegar aquello de lo que habla. Para ello existen varios elementos que son fundamentales para que lo que se dice cale en el público.

2.8.3. Formas de oratoria

2.8.3.1 Oratoria individual

En la cual una persona sola hace uso de la palabra, sin la participación de otra u otras, se dice que está utilizando la oratoria individual. Ésta es quizá una de las formas elocutivas de más arraigo en el ámbito social, pues es de uso obligatorio en todas las esferas donde el hombre desenvuelve su vida física, afectiva y laboral.

2.8.3.2. Oratoria grupal

Se caracteriza por la participación de dos o más personas que conversan sobre un tema determinado.

La conversación puede tener diferentes propósitos:

- ❖ Incrementar los conocimientos sobre un tema
- ❖ Analizar los distintos aspectos de un proyecto
- ❖ Resolver un problema común
- ❖ Tomar decisiones acerca de un asunto
- ❖ Las reuniones de oratoria grupal tienen éxito si se logra sinergia entre los participantes.

En la mayoría de los casos se requiere la presencia de un moderador, que organiza y coordina las exposiciones. Se puede contar también con la ayuda de un secretario.

Las reuniones deben ser planificadas cuidadosamente y anunciadas con la debida anticipación, de forma tal que los participantes puedan analizar previamente el tema a tratar y preparar sus argumentos.

2.8.4. El estilo en la oratoria

La clasificación de los tres estilos de retórica fue muy conocida en la época clásica, pero en nuestros días permanece en el olvido. Cicerón, en su obra El Orador,

desarrolló esta clasificación que había tomado del saber retórico transmitido de generación en generación. Los tres estilos de orador son el vehemente, el sencillo y el templado, y cada uno se adapta a un tipo de personalidad.

Todos los estilos tienen dos caras: una cara muestra los efectos de un discurso excelente de dicho estilo, y la otra muestra los defectos habituales de un mal discurso del mismo estilo.

❖ **Vehemente**

El primero de los estilos es el vehemente. Cuando este se domina, presenciamos un discurso apasionado y grandioso, con una expresión no verbal efusiva e incluso teatral. Este estilo utiliza interrogaciones retóricas, exclamaciones y repeticiones que despiertan las emociones del auditorio. La intensidad emocional de este orador es tan grande que a veces parece a punto de caer en la locura y la excentricidad. Pero esa fuerza casi incontrolable es capaz de arrancar lágrimas y aplausos, llevando al público por todo el arco emocional, desde el enfado hasta la risa.

De los tres estilos, este es el más poderoso, el preferido de Cicerón y el que más célebres oradores ha dejado a la historia. Cuando presenciamos un buen discurso de este estilo sentimos estar presenciando la oratoria con mayúsculas. Es un discurso visual, sonoro e impactante, capaz de mover a las masas.

Pero cuando el discurso de estilo vehemente sale mal, el resultado es desastroso, porque se vuelve excesivo y ridículo (Cicerón explica que puede parecer que hemos bebido demasiado). El tratado romano anónimo Retórica a Herenio señala que el estilo vehemente, cuando se descontrola, da lugar a un discurso histriónico y exagerado. Esa sería la cara negativa del discurso vehemente.

Sin especificar en qué cara del estilo vehemente se encuentran, en este estilo podemos situar a líderes políticos de nuestro tiempo como Pablo Iglesias, Carmen Calvo, Irene Montero, José María Aznar, Felipe González, Susana Díaz, Ada Colau, Gabriel Rufián y Donald Trump, entre otros.

❖ Sencillo

El estilo sencillo es el contrapunto del vehemente. El sencillo era el preferido en la Grecia clásica, época dorada de la retórica. En aquel tiempo se le llamaba “ático”.

Es el estilo argumentativo por excelencia: agudo, claro e inteligente. Este estilo es bueno estructurando el discurso, realizando clasificaciones y comparaciones, estableciendo diferencias y encontrando el argumento más débil en un debate.

Emplea los datos de modo eficaz para respaldar los argumentos y procura que nada distraiga del contenido: ni un acento extraño, ni una voz afectada, ni unos gestos exagerados. Dicho estilo no utiliza palabras antiguas, cultismos o metáforas, sino que rehuye de artificios e intenta proyectar una imagen de moderación (con independencia de que el contenido del discurso se corresponda o no con dicha imagen). El estilo sencillo es compatible con el empleo de un humor elegante. En nuestros días solemos encontrar este estilo en el presentador o la presentadora de los informativos.

Sin embargo, cuando no se domina bien la retórica, el discurso sencillo parece plano y repetitivo en el tono. El contenido puede resultar aburrido, demasiado técnico o simplemente prescindible. Además, este orador puede quedarse sin palabras en un contexto de estrés, porque su retórica no surge impulsada por un caudal de emoción sino por un esfuerzo mental. Este discurso, si no se domina, producirá la impresión de que el orador es gris y mediocre.

En el estilo sencillo podemos situar a líderes actuales como Albert Rivera, Inés Arrimadas, Iñigo Errejón y Alberto Garzón.

Nótese que este estilo es compatible con momentos de contenido emocional y con cualquier posicionamiento político, pero si escuchamos uno de estos discursos y lo comparamos con uno vehemente, percibiremos menor musicalidad discursiva y una expresión corporal más sobria.

❖ **Templado**

El tercer tipo de orador es el templado. Es habitual que los oradores templados deslumbren con su dominio del lenguaje, en un discurso de calidad estética, lleno de metáforas y juegos de palabras. Pertenecen a este estilo los discursos que destilan cultura y permiten intuir una amplia formación. No obstante, la apariencia intelectual no está presente en todos los casos.

Lo más significativo de este estilo es que su apariencia y su expresión corporal resultan carismáticas, sin que resulte fácil determinar dónde radica su encanto. Mientras que las emociones que transmite el orador vehemente son exaltadas, el orador templado transmite emociones tranquilas, como una entrañable dulzura.

La persona oradora de estilo templado habla despacio, haciendo uso de los silencios y se mueve por el escenario con calmada teatralidad. El ritmo cadencioso de su voz y la peculiar belleza de su puesta en escena se ven acompañadas por un aura de virtud. El auditorio percibe que se encuentra ante una persona idealista o ante alguien de inteligencia y sabiduría.

En este estilo es común el uso de citas o de anécdotas que conducen a un aprendizaje. Es un estilo habitual en personas mayores y sabias, así como en literatos. También es un estilo que identificamos con la aristocracia.

La Retórica a Herenio indica que cuando este estilo no se domina, el resultado es un discurso interminable y muy aburrido en el que el auditorio se pregunta con impaciencia hacia dónde se dirigen todas esas anécdotas, circunloquios y digresiones. Los malos productos de este estilo resultarán anticuados, apolillados, carentes de energía y de sentido.

En el estilo templado podemos ubicar al emérito rey Juan Carlos y al rey Felipe de Borbón, a Mariano Rajoy, Gaspar Llamazares, Jorge Vestrynge, Pedro Sánchez y Manuela Carmena.

Agustín de Hipona, que era experto en retórica, señala que un mismo discurso puede tener rasgos de los tres estilos. Por eso sugiere que, cuando tengamos dudas sobre si un discurso pertenece a un estilo o a otro, nos preguntemos cuál es su rasgo más llamativo: su carácter didáctico, la elegancia o la pasión. Eso nos dará pistas sobre si es un discurso sencillo, templado o vehemente.

2.8.5. Clasificación de la oratoria

La oratoria, como arte del buen decir, se puede clasificar un tanto arbitrariamente, en dos grandes grupos. Para esta clasificación se tiene en cuenta la gran variedad de matices de los discursos, la persona o personas que lo pronuncian y la ocasión en que se hace uso de él.

Ello indudablemente se complica más, cuando entra a considerarse el tipo de público, el lugar donde se pronuncia, la forma como se pronuncia y los fines que se persiguen.

❖ Oratoria Social

Llamada también oratoria sentimental, ceremonial o augural. Es la que tiene por ámbito propio, las múltiples ceremonias en las que le toca participar al ser humano en general; sean estas en el hogar, comunidad o a nivel institucional, académico o laboral.

❖ Oratoria Pedagógica

Es el arte de transmitir conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Llamada también didáctica o académica. Su objeto específico es enseñar, informar y/o transmitir conocimientos. Usada por los profesores, catedráticos y educadores.

❖ Oratoria Forense

Es la que tiene lugar en el ejercicio de la ciencia jurídica. Se le conoce también como Oratoria Judicial y es utilizada en exclusiva, en el ámbito de la

jurisprudencia para exponer con claridad y precisión los informes orales de jueces, fiscales y abogados.

❖ **Oratoria Política**

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

❖ **Oratoria Sacra**

Denominada “homilía” u oratoria “sacra”. Es el arte de elaborar y disertar sermones a partir de la palabra de Dios, plasmada en la Biblia u otros libros religiosos. Trata sobre asuntos de fe y religión. Usada por los predicadores, curas, pastores y misioneros.

❖ **Oratoria Militar**

Es la oratoria propia del ámbito castrense (FF.AA. y FF.PP.) tiene por objeto instruir la defensa y el amor por la patria y estimular las virtudes heroicas en los soldados. Los discursos en este tipo de oratoria son casi siempre leídos, pocas veces son espontáneos.

❖ **Oratoria Artística**

Su objeto es producir placer estético. Involucra crear belleza con la voz, de modo que regocije el espíritu de los oyentes. Es usado por cantantes y artistas: teatrales, cineastas y televisivos. Asimismo, lo utilizan los animadores, maestros de ceremonia y locutores radiales.

❖ **Oratoria Empresarial**

Llamada “Management Speaking”; es usada por los hombres de negocios; empresarios, gerentes, vendedores y relacionistas públicos. Su esencia lo

constituyen las relaciones humanas y la persuasión, para lograr el cumplimiento de los fines y objetivos empresariales.

2.8.6. Fines de la oratoria.

LOS FINES PRINCIPALES DE LA ORATORIA SON:

CUADRO N° 6

Persuadir:	Convencer a otras personas que nuestras opiniones son las correctas
Enseñar:	Transmitir a alumnos o discípulos conocimientos y cultura a través de la palabra
Conmover	Provocar sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas que escuchan
Agradar:	Agradar es crear belleza con la palabra hablada.

Fuente: elaboración propia (2022)

2.8.7. Técnicas de la oratoria.

Ya conocemos el concepto y el origen de la oratoria, así como su importancia para una buena comunicación y algunos de los principales problemas que deben superarse.

A continuación, te presentaremos 5 consejos valiosos para desarrollar y perfeccionar esta habilidad. ¡Sigue leyendo!

a) Conoce a tu audiencia

Conocer a tu audiencia es la manera más eficiente de aliviar el nerviosismo experimentado antes y durante una actuación pública. Este consejo, sin embargo, va más allá de eso.

Comprender las características de tus oyentes ayuda a estructurar y planificar el mensaje que deseas transmitir. Si estás familiarizado con los conceptos de marketing, es posible que hayas oído hablar de buyer persona, ¿verdad?

Una buyer persona es un perfil semi-ficticio que utilizamos en estrategias de marketing para adaptar el contenido del mensaje a la audiencia a la que queremos alcanzar. La misma idea puede aplicarse para mejorar tu oratoria.

Por ejemplo, si vas a una sala de académicos que comprenden de un asunto, usar términos más técnicos y complejos puede ser una manera de ganarte su respeto y hablar con autoridad.

Si el mismo tema está dirigido a estudiantes preuniversitarios, el uso de los mismos términos puede ser una barrera para asimilar la idea.

b) Trabaja la interacción con los oyentes

¿Alguna vez te has reunido en una clase o conferencia en la que el orador habló durante hora, dando la impresión de no preocuparse por la audiencia?

Si es así, nos aventuramos a decir que probablemente no pudiste absorber el contenido y tuviste problemas para mantener el interés. Eso no es lo que quieres para tu propia audiencia, ¿verdad?

Interactuar con la audiencia no significa que debas darles espacio a las preguntas del público desde el comienzo de la presentación.

Después de todo, si hablas como si no tuvieras a alguien escuchando, la tendencia es que los oyentes no se sientan incluidos.

Recuerda que el contacto visual debe hacerse de una manera entrenada. La mera improvisación puede llevar a situaciones incómodas, como mirar demasiado tiempo a una persona o a un lado de la habitación.

Lo ideal es recorrer tu audiencia con la mirada para que todos se sientan dignos de atención. Al final, un espacio para preguntas y comentarios del público es excelente para coronar la interacción.

c) Utiliza recursos audiovisuales

Hoy en día, las herramientas de tecnología de transformación digital a las que tenemos acceso facilitan cualquier forma de comunicación.

La producción de videos, gráficos, audios e imágenes puede servir como soporte para estructurar la idea que el orador quiere transmitir.

Además, proporcionan a los oyentes ejemplos e ilustraciones de lo que está hablando en tiempo real.

Explorar estos elementos proporciona al orador una mayor seguridad. Después de todo, en caso de olvido, una mirada al recurso audiovisual puede ser suficiente para refrescar la memoria y continuar dentro del guion.

Sin embargo, debemos recordarte lo siguiente: nunca leas este material para el público. Esto puede dar una sensación de falta de preparación y dañar tu credibilidad.

d) Evita vicios de lenguaje

Llamamos vicios del lenguaje a las expresiones, a menudo involuntarias, que aparecen entre las frases con el objetivo inconsciente de llenar el silencio. ¿Sabes a lo que me refiero verdad?

A esa pausa para pensar que está acompañada por un "ééééé" o el espacio entre una oración y otra que está lleno con un ¿"ok"?

Estas no son prácticas beneficiosas para su oratoria. ¿Cómo corregirlas?

Entrenamiento y práctica.

Si dominas completamente el contenido que estás a punto de comunicar es probable que estos vicios se vuelvan menos frecuentes.

Si persisten, un consejo valioso es simplemente reemplazarlos con silencio. Programa descansos entre una línea y otra. De esta forma, podrás respetar tu propio tiempo y evitar la aparición de sonidos no deseados.

e) Utiliza el storytelling

El objetivo principal de la oratoria es involucrar al público en el tema que se aborda. Nada mejor para esto que aplicar técnicas de storytelling.

Representan un cambio en tu enfoque sobre el contenido dándole un clima diferente, propio de cuando una historia es contada. Esto permite una conexión más fuerte con la audiencia, que a su vez tiene una mayor capacidad para asimilar y recordar tu discurso.

Para que la narración sea efectiva, es necesario crear un escenario que refleje los dolores y preocupaciones de los oyentes y luego se presenten los conflictos y sus soluciones. Esta indicación de superación es una forma de hacer que la audiencia se vea a sí misma en tus palabras, creando una conexión emocional con el mensaje.

2.8.8. Definición de orador

La definición se emplea para nombrar al sujeto que se expresa públicamente, por lo general a través de algún tipo de discurso o disertación.

El orador, para lograr el efecto que desea en sus oyentes, debe dominar el arte de la oratoria. Esta disciplina implica diversas técnicas que permiten conmover o persuadir a la audiencia.

La estrategia del orador variará en cada caso, ya que en ocasiones puede preferir centrarse en la difusión de informaciones, en otras querrá impulsar la acción de quien escucha, etc. Supongamos que una persona lee un discurso sobre el aniversario de una institución. Como orador, lo más probable es que pretenda informar ciertos datos específicos (fechas, nombres). Si, en cambio, un individuo debe brindar una charla motivacional entre empleados de una empresa, su objetivo será generar un cambio en cada oyente.

Muchos son los estudios e investigaciones que se han llevado a cabo con el propósito de establecer cuáles son las cualidades y características que tiene que poseer un buen orador.

**EN ESTE SENTIDO, PODEMOS DECIR QUE ESTAS SON LAS QUE SE CONSIDERAN
FUNDAMENTALES AL RESPECTO:**

CUADRO N° 7

❖ Se hace imprescindible que cuide su aseo personal, es decir, que vaya limpio, peinado, con las uñas cortadas.
❖ No menos importante es que vaya vestido de la manera más adecuada a cada ocasión.
❖ También se considera que es fundamental que goce de buena salud física y que muestre una actitud mental positiva.
❖ Desde el punto de vista de las cualidades intelectuales, debe caracterizarse por tener buena memoria, por ser imaginativo, por ser sensible ante las situaciones de los demás y por tener iniciativa.
❖ En lo que se refiere a características morales, se considera que un buen orador debe ser sincero, honrado, leal, congruente y puntual.
❖ Asimismo, no menos importante es que vocalice correctamente, que adquiera el tono y el ritmo adecuado, que adecúe su vocabulario al público al que se dirige.

Fuente: elaboración propia (2022)

Los estudios llevados a cabo, analizando todas esas características, han manifestado que algunos de los mejores oradores de la historia han sido Abraham Lincoln, Winston Churchill, Gandhi o Nelson Mandela.

La noción de orador también se asocia a la oración en sentido religioso. Un orador, por lo tanto, es quien realiza un ruego y, por extensión, un predicador.

2.8.9. Misión del orador

Los buenos oradores deberían ser capaces de cambiar las emociones de sus oyentes y no solo informarles. La oratoria puede ser una poderosa herramienta que se usa para propósitos tales como la motivación, influencia, persuasión, información, traducción o simple entretenimiento.

2.8.9.1. Consejos sabios para el orador

Thomas Edison dijo que la genialidad es 1 % inspiración y 99 % transpiración, es decir, sudor y trabajo duro. Por tanto, lo primero que se debe evitar ante un público es abandonarse a la improvisación. Hay dos riesgos: no transmitir el mensaje con eficacia y aburrir. Además, sin la preparación adecuada, responder preguntas rápida y fácilmente podría resultar difícil y hacer que el orador parezca poco profesional.

❖ **Conoce a la audiencia.**

Saber a quién va dirigido el discurso es una regla fundamental para hablar en público, porque conocer al objetivo se traduce en una conversación capaz de captar inmediatamente su atención e interés.

❖ **Ve al grano.**

La ansiedad de hablar frente a una audiencia, junto con el deseo de mostrar los conocimientos del orador puede llevar a exponer demasiado contenido a la vez. Para que sea efectiva, la comunicación debe apuntar directamente a la meta y hacer de la síntesis su mejor aliada. Dicho esto, no tengas prisa, no hables rápido para terminar lo antes posible, de hecho, aprende a insertar pausas en tu discurso.

❖ **Habla claro.**

La imaginación puede resultar muy útil en la fase de preparación del discurso. Fingir que la audiencia esté formada por un amigo o un familiar inexperto sobre el tema del discurso es la mejor forma de aprender a utilizar un lenguaje llano y comprensible. Prescindir de tecnicismos hace que la conversación sea más amena e intuitiva. El mensaje debe ser simple, pero no simplista.

❖ **Comunicación verbal y no verbal.**

El equilibrio entre la comunicación verbal y no verbal es la base del hablar en público. Por ejemplo, sonreír ayuda a crear una atmósfera positiva que transmite entusiasmo e influye en el estado de ánimo del oyente. Las manos a la vista, por otro lado, comunican apertura y honestidad, mientras que el tono y el volumen de la voz deben variar según el tema que se esté debatiendo.

❖ **Crea un diálogo con la audiencia**

Hay dos protagonistas a la hora de hablar en público: el que habla y el que escucha. El orador debe crear un diálogo con la audiencia si no quiere perder

su atención. Es importante detectar cualquier signo de aburrimiento o fatiga por parte de los oyentes para cambiar el rumbo y no perder el contacto.

❖ **Di algo sobre ti**

Uno de los métodos más efectivos para captar la atención del público es compartir historias personales. Para el locutor, contar episodios de su vida familiar o profesional es una excelente forma de generar empatía, sobre todo si se le añade una pizca de humor, tal vez confesando la ansiedad que le genera hablar en público.

❖ **Elige el look adecuado**

La ropa que eliges influye en el resultado de la ponencia y es sinónimo de credibilidad. La vestimenta debe ser adecuada al contexto y sin complementos que distraigan al público. Vístete no según el puesto que ocupas, sino según el que quieres ocupar.

❖ **La regla de 3**

Esta estratagema se basa en tres pilares: captar la atención, dar tiempo a la audiencia para memorizar el mensaje y elaborar las preguntas, cerrar el discurso con un eslogan que, si se está promocionando un producto (incluso electoral) incite a la acción (call to action). Evita finales bruscos, el público quiere que le acompañes: aclara el guión de tu discurso desde el principio y recuérdalo varias veces durante la exposición como si fuera un mapa. En resumen, dale ritmo a la exposición y crea énfasis alrededor del final.

❖ **Evita el perfeccionismo**

Buscar la perfección en cualquier contexto es una fuente de estrés y ansiedad. Algo saldrá mal, eso es seguro: la bombilla del proyector se quemará o las imágenes del power point estarán equivocadas. Prepara bien el discurso, pero una vez en la arena, aprende a lidiar con los imprevistos y no pretendas la perfección. Cuando termines, pide feedback para mejorar.

2.8.10. Discurso

Un discurso (del latín *discursus*) o alocución en público ha significado tradicionalmente el acto de hablar cara a cara a una audiencia en vivo, pero hoy en día incluye cualquier forma de hablar (formal e informalmente) a una audiencia, incluido el discurso pregrabado pronunciado a gran distancia por medios de tecnología. Según la RAE es una "serie de las palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o se siente", además es "razonamiento o exposición de cierta amplitud sobre algún tema, que se lee o pronuncia en público".

Dar un discurso se usa para muchos propósitos diferentes, pero generalmente como una mezcla de enseñanza, persuasión o entretenimiento. Cada uno de estos requiere enfoques y técnicas ligeramente diferentes.

El hablar en público se desarrolló como una esfera de conocimiento en Grecia y Roma, donde destacados pensadores lo codificaron como una parte central de la retórica. Hoy en día, el arte de hablar en público ha sido transformado por tecnología recientemente disponible, como videoconferencias, presentaciones multimedia y otras formas no tradicionales, pero lo esencial sigue siendo el mismo.

CUALIDADES DE DISCURSO CUADRO N° 8

Contextos	Los factores discursivos que acompañan el texto influyen en el propio discurso. Esto hace referencia al contexto comunicacional donde se produce el discurso.
Objetividad.	Los hechos y opiniones que se encuentran en el discurso serán tratados con objetividad por parte del emisor. Siempre que no se trata de un texto descriptivo subjetivo.
Universalidad.	Aunque el tema del discurso no sea de carácter universal el discurso tiene que ser comprendido por el receptor. Tenemos que adecuar nuestro mensaje al tipo de receptor que nos esté escuchando. Si pretendemos cautivar a nuestra audiencia el discurso tiene que ser comprendido
Especialización.	Los discursos técnicos y especializados exigen el dominio del tema. Para exponer con éxito un discurso es necesario conocer el tema del discurso
Precisión.	Adecuación lo más objetiva posible de la acción que se transmite. Transmitir <i>un mensaje basado en datos claros, precisos y ordenados.</i>
Verificabilidad.	El receptor tiene que tener la posibilidad de corroborar que la información transmitida en el discurso es real. Esto no es aplicable por ejemplo al discurso narrativo literal basado en hechos ficticios o el discurso religioso.

Continuidad.	Para comprender el discurso será necesario prestar atención desde el principio hasta el final. Las partes del discurso siguen una secuencia lógica lo que permite captar la atención del receptor.
---------------------	--

Fuente: elaboración propia (2022)

ELABORACIÓN DEL DISCURSO

CUADRO N°9

❖	Especifica claramente tu objetivo. Es muy importante que definas qué es exactamente lo que quieres lograr con este trabajo y cuál es la finalidad de lo que quieres exponer.
❖	Identifica las ideas principales y las palabras que te acompañarán durante todo el discurso.
❖	Formula una introducción clara y fácil de entender.
❖	Redacta el discurso. Escríbelo de manera estructurada para que te sea fácil entenderlo, ajustarlo y ensayarlo.
❖	Adopta una postura frente al tema.
❖	Defiende en todo momento tu postura.
❖	Plantea un cuestionamiento. Genera duda en los espectadores
❖	Entra de lleno en la polémica. No tengas miedo si quieres generar debate con el público.
❖	Calcula el tiempo que durará el discurso. Utiliza un reloj.
❖	Conclusión convincente. Si buscas convencer al público, asegúrate de dejar una reflexión o una frase que impacte a la audiencia.
❖	Concluye a tiempo. No te extiendas más de lo planeado y encuentra el momento más acertado para terminar tu exposición.
❖	Ensayo el discurso hasta que te sientas cómodo, exponiéndolo cuántas veces sea necesario.

Fuente elaboración propia (2022)

❖ Usa palabras que generen emoción

Dicen que las palabras generan imágenes, pero no es verdad. Al menos no todas.

Escoge palabras que ayuden a generar esas imágenes visuales y tu público interiorizará mejor la idea que quieres transmitir. Una vez entendido toca emocionar.

Para conseguir frases emotivas, debes usar palabras que emocionen. El método es el mismo.

❖ **Cuenta historias personales**

Las historias personales o las anécdotas generan ethos además de pathos.

Te dan credibilidad porque no hay nadie mejor que tú para contar esa historia que te ha sucedido a ti.

Si me abrí la cabeza por tener los zapatos desabrochados y quiero contar esa experiencia, nadie lo hará mejor que yo. Ya puedes traer a Richard Branson que no va a tener más credibilidad. Él es un famoso, sí. Pero soy yo el que tiene ocho puntos de sutura en el cráneo.

Además, las historias te hacen una persona más humana y más cercana al demostrar que te suceden cosas similares al resto del público. Aunque no te lo creas, Barack Obama o Hillary Clinton también van al baño.

❖ **Escoge temas emocionales**

No es lo mismo atender a una charla de un geólogo sobre los sustratos de la tierra que a una de una madre que habla de lo que aprendió al perder un hijo.

Eso sí, no cuentes algo emocional sin una razón. Recuerda que los tontos hablan porque tienen que decir algo mientras que los sabios lo hacen porque tienen algo que decir.

Si crees que este consejo está muy bien pero que los temas de los que tú debes hablar no son emocionales y no puedes cambiarlos, piensa un poco más allá. Fíjate en las consecuencias.

El director financiero de Nestlé podría hacer presentaciones que fuesen tostones en las que se habla de inversiones, gastos y balances. Números con gráficos y estadísticas. El ladrillo de siempre, vaya.

Pero también podría hacer otra cosa. Podría defender su postura sobre la conveniencia de donar el 0,5% de los beneficios a causas sociales contando cómo Médicos sin fronteras salvó la vida de los hermanos Muyundula gracias a la aportación de la empresa.

O podría hablar de cómo esos beneficios de 45M han hecho que se pueda aumentar un 3% el salario de los empleados y eso ha supuesto que la familia Rodríguez haya podido pagar el tratamiento para su hijo enfermo.

❖ **Rompe las barreras físicas**

La oratoria es un arte que funciona mejor de cerca.

En eso se parece a las escopetas de feria. Si quieres llevarte el premio no puedes disparar desde 25 metros.

Es más difícil emocionar a alguien cuando estás lejos, sentado y tras un atril. Elimina todas las barreras posibles y salva tanta distancia como puedas.

Si estás de pie, si eres visible, si estás cerca, si eres audible, incluso si eres palpable tienes más probabilidades de que la gente se emocione. Sobre todo si no les hablas de geología.

❖ **Prepara diapositivas impactantes**

Si eres de los que usas diapositivas en tus presentaciones esto te puede ayudar a hacerlo mejor.

Un error clásico es usarlas como guion de tu charla. Así no te la tienes que preparar. ¿Qué bien, no?

Sé más exigente. Prepara la charla, conoce tu material y haz que las diapositivas sirvan para generar emociones.

Si estás hablando de tu perro y dices que es encantador, que te levanta el ánimo cada día y que es la fuente de tu felicidad seguramente consigas emocionar más a tu público si después de contarlo.

❖ **Involucra a los sentidos**

Cuando hablas, el sentido más más implicado es el oído. El de los demás, claro.

Tus palabras fluyen por el aire y llegan a las otras personas. De esa manera entienden tu mensaje.

En el punto anterior te he comentado que puedes apelar al sentido de la vista para conseguir un discurso más emotivo pero ¿qué pasa con el resto de sentidos?

Piensa en el tacto, el olfato o el gusto. Juega con ellos.

Si estás vendiendo un alimento, deja que prueben ese nuevo sabor. Si presentas el detergente no te limites a decir que deja la ropa muy suave. Haz una prueba e invítales a tocar la toalla. Si hablas de tu pasión por el café ¿Te imaginas poder contar con un enorme frasco lleno de granos de café a modo de ambientador?

❖ **Sorprende al público**

Me has oído decir cientos de veces que tienes que conseguir la atención del público y la manera más sencilla de hacerlo es sorprendiéndolos. La sorpresa se considera una emoción y las personas estamos diseñadas para atender cuando algo nos sorprende. ¿Y sabes cuál es la manera más sencilla de sorprender a alguien? Rompiendo lo establecido.

Si nunca besas a tu pareja cuando llega a casa, el día que lo hagas se sorprenderá.

Si todo el mundo empieza las presentaciones de la misma manera, cuando tú lo hagas de forma distinta sorprenderás al público.

Si siempre llegas al trabajo a las 8:00, prueba llegar a las 9.00. A ver qué pasa.

Sorprende a tu público. Puedes hacerlo con ropa inesperada, cantando o sacándote un conejo de la chistera. Despierta su atención y seduce a su interés. Hazlo durante toda la presentación, no te conformes con el inicio o el final.

❖ **Incluye algo de humor**

¿Has visto alguna vez un monólogo? Si te reíste quizás te dices cuenta de dos cosas. Tu estado de ánimo cambió durante esos diez minutos. Querías más. Uno no puede ver algo que le hace reír y querer apartarlo de su mente. El humor es uno de los principales generadores de emoción.

❖ **Sácale partido a las metáforas**

Las metáforas te ayudan a pasear por partes del cerebro en las que la descripción de hechos tiene prohibido el paso. Es como hacerles el avioncito a los bebés para que coman.

Si quieres descubrir más sobre qué son, qué efectos tienen y cómo las debes usar, hace poco escribí un artículo completo sobre ello.

❖ **Muestra vulnerabilidad**

La mejor manera de crear un discurso emotivo es mostrarse vulnerable. ¿Cómo se consigue? Revelando algo en público que no es fácil de admitir en un entorno similar.

Imagina algo trágico que te haya sucedido. Cómo te afectó la muerte de un familiar, cómo sufriste abusos en el colegio o el pánico que te dan las relaciones. Imagínate abriendo el corazón y contándoselo a un amigo.

2.8.11. Como convencer al público.

A continuación, se comparte 7 tips para hablar en público y convencer a tus oyentes. Si los pones en práctica estos días antes de tu presentación, puedes estar seguro de que los vas a convencer con tus palabras.

- ❖ **TIP 1.** Haz un plan infalible. A veces planeamos más unas vacaciones que nuestros proyectos personales. Si quieres que todo salga bien en tu presentación, tienes que hacer un buen plan libre de fallos. ¿Y cómo lo puedes hacer? Primero visualiza de antemano el resultado que deseas lograr. Luego escribe en una hoja de papel qué recursos puedes utilizar, qué argumentos o metáforas, por dónde vas a tocar a las personas emocionalmente, y hasta qué ropa vas a usar para generar empatía.

- ❖ **TIP 2.** Encuentra la inspiración. La inspiración te permitirá descubrir nuevas formas de convencer. Pero casi siempre llega en el momento menos esperado, así que tienes que estar preparado. Aunque eso sí, ésta llegará después de veinte minutos que estés reflexionando o trabajando enfocado en tu proyecto. Lleva siempre contigo algo para anotar todas tus ideas. De repente notarás que toda tu presentación va a empezar a tomar forma, y sentirás una inmensa paz interior y una convicción de que esas ideas son las adecuadas para lograr tu objetivo.

- ❖ **TIP 3.** Prepárate para la batalla. Tus palabras son armas que tienen que ser preparadas de manera estratégica. Por eso tendrás que afilar tu espada, definir exactamente qué tipo de lenguaje es el más indicado y de qué manera lo vas a emplear. Desarrolla tu tema en base al tipo de público que te va a escuchar. Cuando plasmes tus ideas por escrito, usa las palabras que ellos usarían. Después debes leer en voz alta todo lo que escribas, y analizar qué palabras no suenan bien o no expresan realmente lo que quieres transmitir.

- ❖ **TIP 4.** Organiza bien tus ideas. A veces, la diferencia entre perder o ganar la batalla está en el orden de las tropas. Ya tienes tus ideas en papel, pero ahora tienes que ordenarlas en la secuencia correcta. Primero haz una pregunta que por sí sola describa el tema a tratar, y que ponga a pensar a todas las personas, así tendrás su total interés en lo que vas a decir. Después cautívalos con una historia que los atrape, expón tus argumentos en el intermedio y deja el desenlace hasta el final de tu presentación. Ya que tengas el orden indicado,

haz un pequeño esquema con palabras clave que representen cada uno de tus argumentos, ejemplos o historias.

- ❖ **TIP 5.** Practica y vuelve a practicar. El ejército ganador será aquél que mejor ha entrenado a sus soldados, no sólo en cantidad, sino principalmente en calidad. ¿Cómo te estás entrenando para tu presentación? No puedes correr un maratón sin entrenar y esperar ganar el primer lugar. Repasa todos los días en la mañana y en la noche tu disertación, basándote solamente en tu esquema o mapa conceptual. Los últimos días, vas a tener que hacer un "ensayo general". Pide a tus amigos o familiares que se coloquen frente a ti, y sin revisar tus notas, haz tu presentación como si ya fuera la situación real.

- ❖ **TIP 6.** Mantén el control. Si tus soldados tienen miedo, pueden entrar en pánico, olvidar todo lo que han entrenado y perder la batalla. No dejes que el pánico se apodere de ti en el último minuto. Si sientes que los nervios van incrementando a medida que se acerca la hora cero, eso es normal, pero no dejes que se salgan de control. Mantén siempre el control de tus emociones realizando ejercicios de respiración profunda, meditación y declaraciones positivas. Si sientes tensión, salta y agita tus manos para liberarla. Y si quieres evitar sentirte incómodo por las miradas, enfócate solamente en tu mensaje a transmitir, así no tendrás tiempo de pensar en otra cosa.

- ❖ **TIP 7.** Disfruta la experiencia. Trata de disfrutar al máximo eso que estás a punto de vivir. Encuentra el gusto a esa experiencia de poder compartir tus ideas, tus sentimientos y tu manera de ver el mundo. Es realmente un privilegio estar frente a un grupo de personas dispuestas a escuchar de tus palabras, ese proyecto que has estado preparando por tantos días, y que puede significar un cambio importante para la sociedad. Y recuerda, estos 7 tips no son sólo teoría. Llévalos a la práctica y notarás que realmente dan resultados.

Así fue como Jorge tomó acción inmediata y aplicó estos 7 tips en la preparación de su presentación de tesis. ¿El resultado? Se sintió mucho más confiado de lo que esperaba, mantuvo esa seguridad de saber que estaba bien

preparado, controló sus nervios y todo fue un Éxito. Ahora, ese título que está colgado justo detrás de él en su oficina, representa para Jorge mucho más que cuatro años de esfuerzo y dedicación. Si no se hubiera atrevido a hablar en público y convencer, nunca lo hubiera obtenido.

3.9. EXPRESIÓN ORAL

La expresión oral es la destreza lingüística relacionada con la producción del discurso oral. Es una capacidad comunicativa que abarca no sólo un dominio de la pronunciación, del léxico y la gramática de la lengua meta, sino también unos conocimientos socioculturales y pragmáticos. Consta de una serie de micro destrezas, tales como saber aportar información y opiniones, mostrar acuerdo o desacuerdo, resolver fallos conversacionales o saber en qué circunstancias es pertinente hablar y en cuáles no.

Tradicionalmente, se viene hablando de cuatro destrezas lingüísticas, dos propias de la lengua oral, que son la comprensión auditiva y la expresión oral, y otras dos propias de la lengua escrita, que son la comprensión lectora y la expresión escrita. Las dos destrezas de comprensión están correlacionadas entre sí, y lo mismo ocurre con las dos de expresión; sin embargo, en uno y otro caso se trata de destrezas tan distintas como distintas son entre sí la lengua oral y la lengua escrita. El Marco europeo de referencia menciona, por una parte, la comprensión auditiva y la comprensión lectora como actividades lingüísticas de recepción y, por otra, la expresión oral y la expresión escrita como actividades lingüísticas de producción.

No obstante, el Marco supera el planteamiento tradicional, al incluir dos nuevos conceptos, a saber, las actividades lingüísticas de interacción y las de mediación. El documento trata las actividades de expresión oral —transmitir información o instrucciones a un público, dar una conferencia, etc.—, enumera los diferentes tipos de expresión oral —leer en voz alta un texto escrito, hablar apoyándose en notas, hablar espontáneamente, etc.—, describe las estrategias principales de expresión —planificación del discurso, reajuste del mensaje, autocorrección, etc.— y ofrece pautas para la fijación de objetivos y evaluación de esta destreza.

2.9.1. Definiciones

- ❖ Según Jean Robin (1982), la expresión oral es el proceso de hablar que va más allá de la simple producción de sonidos concatenados los unos a los otros. El objetivo fundamental de quien estudia un idioma extranjero es la comunicación, es decir enviar y recibir mensajes de forma efectiva y de negociar significados.
- ❖ Vigotsky reconoce que el lenguaje oral es un producto social y tiene su origen independientemente del pensamiento, y en el desarrollo de la actividad es un acompañante de la acción.
- ❖ Antich (1986) plantea que las habilidades son programadas y reguladas por el hombre por lo que el hecho de llegar al nivel de desarrollo de la expresión oral en la enseñanza de lengua significa alcanzar una nueva etapa cualitativa, la misma alude que la lengua extranjera debe presentarse de modo tal que el alumno la perciba como actividad de comunicación más que como asignatura, que sienta que el idioma es algo que trasciende el acto de aprendizaje, y que exige la adquisición de cuatro habilidades fundamentales.
- ❖ Finocchiaro (1979), por su parte, define la expresión oral como la producción del lenguaje oral, es decir, aprender a hablar un idioma extranjero es conocido como el aspecto más difícil en su aprendizaje.

2.9.2. Importancia

El ser humano es un ser social por naturaleza, por ello la comunicación tiene un papel fundamental para sí, la misma la ha desarrollado como lenguaje verbal (comunicación oral o comunicación escrita) y no verbal (imágenes, sonidos...). En consecuencia, hoy te traemos este artículo porque es importante la expresión oral para darte detalles sobre este tema, acompáñanos hasta el final.

Es importante la expresión oral, asimismo, dentro de lo representa la comunicación para el hombre, indiscutiblemente la lengua oral tiene mayor utilidad e importancia para su supervivencia, convivencia y consolidación en la sociedad. Mientras que otras

formas de comunicación como la expresión escrita que exige el dominio de normas propias de la palabra escrita son de mayor dificultad para su uso... Quédate hasta el final para aprender mucho más.

Con todo esto, entendemos que la comprensión oral es una actitud innata en el ser humano, y, le permite articular sonidos sistemáticamente los cuales adquieren un sentido semántico y dan paso a la comunicación. Entonces, porque es importante la expresión oral es que hoy día existen ramas de la lingüística como la fonética, fonología y la semántica que dedican años al estudio de la misma.

2.9.3. Etapas de la expresión oral

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

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

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

En definitiva, la comprensión oral implica desarrollar la capacidad de escuchar para comprender lo que dicen los demás. Esta comprensión de textos orales se fortalece cuando participamos frecuentemente en situaciones reales de interacción, lo cual pasa

necesariamente por la adquisición de actitudes positivas para poner atención en lo que dice el interlocutor, respetar sus ideas y hacer que se sienta escuchado.

- ❖ Escuchar: Es comprender el mensaje, para ello tenemos que poner en marcha un proceso de construcción de significado y de interpretación de un discurso oral.

Para escuchar bien, el oyente tiene que desarrollar una serie de destrezas (micro habilidades) y son:

- ❖ Reconocer -Discriminar y identificar sonidos (distinguir un silbido, un coche, una conversación...) Somos también capaces de segmentar el discurso en palabras, morfemas, fonemas.
- ❖ Seleccionar - Entre los diferentes sonidos oídos (palabras, ideas,) dejamos aquellos que pueden ser nos significativos.
- ❖ Interpretar- Según nuestro bagaje de gramática y del mundo atribuimos un sentido a la forma que hemos seleccionado.
- ❖ Anticipar -A partir de las entonaciones, de la estructura del discurso, del contenido, etc. podemos prever lo que seguirá.
- ❖ Inferir -Obtenemos información de otras fuentes no verbales: el contexto situacional y el hablante.
- ❖ Retener -Determinados elementos del discurso que el receptor considera importantes los guarda en la memoria a corto plazo. Con el discurso acabado, los datos más generales y relevantes quedan almacenados en la memoria a largo plazo.
- ❖ Estas micro habilidades no trabajan en un orden determinado, sino que interactúan entre si al mismo tiempo.

2.9.4. Formas de expresión oral

La expresión oral se presenta en dos formas diferentes: la espontánea y la reflexiva. La expresión oral se produce de forma espontánea, para llamar la atención de los demás, narrar hechos ocurridos; expresar sentimientos, deseos, estados de ánimo o problemas; argumentar opiniones o manifestar puntos de vista sobre los más diversos temas. La expresión oral espontánea por excelencia es la conversación, que se utiliza en las situaciones cotidianas de la vida.

Cuando se expone de forma reflexiva algún tema, se hace, generalmente de forma objetiva, tras haberlo pensado y analizado detenidamente. Esta modalidad expresiva se utiliza en los discursos académicos, conferencias, charlas, mítines, etc., y en algunos programas de los medios de comunicación.

❖ Expresión oral espontánea

La principal finalidad de la expresión oral espontánea es la de favorecer el rápido intercambio de ideas entre las personas, pero puede tener otras. La persona que habla es el centro del discurso coloquial, dirigido a un 'tú' que escucha. A su vez, el 'tú' se convierte en 'yo' cuando le contesta.

La estructura del discurso es generalmente abierta, porque el texto se produce en el momento mismo en el que se habla. El emisor puede variar su discurso, alargarlo o acortarlo, en función de la reacción que cause en quien le escucha.

La expresión oral, por lo general, es dinámica, expresiva e innovadora. Cobra en ella gran importancia el acento, el tono y la intensidad dados a cada palabra o frase, porque atraen o refuerzan la atención del oyente. La modulación de la voz, los gestos, los movimientos de nuestro rostro y cuerpo, etc., ayudan a comprender el verdadero significado del discurso; también influyen la intención y el estado de ánimo de quien habla.

En la expresión oral se reflejan las variedades lingüísticas geográficas, sociales y de estilo, que ponen de manifiesto la procedencia y la cultura de quien se está

expresando. Las oraciones suelen ser breves y sencillas. El contexto, la situación y los gestos favorecen la elipsis (omisión o supresión) de palabras:

— ¿Vienes conmigo? — Sí (voy contigo).

Al estar el discurso poco elaborado, en la expresión oral son frecuentes:

Las interrupciones momentáneas, repeticiones, incoherencias y divagaciones: esto...; claro que...; ¡porque sí, porque lo digo yo!

Las palabras comodín (que sirven para referirse a conceptos muy distintos), como cosa, cacharro, y el uso genérico de verbos como haber, hacer o tener.

Las muletillas, palabras que se repiten por hábito, costumbre, etc.: bueno, eh, ¿no?

Las locuciones (grupos de palabras), los refranes o las frases hechas: tela marinera; de tal palo, tal astilla; echar la primera papilla.

Las expresiones exclamativas e interrogativas: ¡qué me cuentas!, ¿vienes o no?.

❖ **Expresión oral reflexiva**

La principal función de la expresión oral reflexiva es la de atraer y convencer o persuadir al oyente. La estructura del texto y la propia construcción sintáctica están más elaboradas que en la expresión oral espontánea. El vocabulario es más amplio, escogido y variado. El registro lingüístico (las palabras y giros que se utilizan) tiende a ser culto o, al menos, cuidado. Se procura evitar las incorrecciones lingüísticas.

Cuando describimos a alguien, explicamos cómo es físicamente, la ropa que lleva, los rasgos significativos de su personalidad, lo que le gusta o desagrada...; es decir, todo lo que forma parte de su forma de ser y su apariencia.

CAPITULO III
MARCO METODOLÓGICO

CAPITULO III

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación definida, para identificar, evaluar y medir las variables de estudio y de esta manera comprobar o rechazar la hipótesis planteada, es el tipo de investigación **Descriptivo**, que “busca indagar la incidencia de las modalidades, categorías o niveles de una o más variables de una población, son estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, estas también son descriptivas.” (Hernández, 2010 p 110)

En un estudio descriptivo se selecciona una serie de variables y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas, para luego describirlas.

Por consiguiente, el presente estudio tiene un tipo de investigación descriptivo por que inicialmente se especifica, evalúa y mide los diversos aspectos, componentes y dimensiones de cada una de las variables estudiadas y de las características de los datos recolectados en este proceso, para posteriormente, analizarlos y describirlos, que es justamente lo que se pretende alcanzar con la investigación.

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a las características propias de esta clase de estudios, el diseño de investigación seleccionado es el **no experimental**, lo que significa que no se manipulará deliberadamente ninguna variable, puesto que solo se busca identificarlos y describirlos. “La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente ninguna variable, lo que se hace es observar el fenómeno tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos” (Hernández, 2010 p 102)

Por la dimensión temporal o puntos en el tiempo en los que se recolecta los datos, la investigación es **transaccional o transversal**. Este tipo de investigaciones recolecta una serie de datos en un momento dado y único de tiempo. Su propósito es describir los conceptos o variables de interés y posibilitar su análisis, en cuanto a su incidencia e

interrelación en un determinado lapso de tiempo, en este caso la elaboración del trabajo y la recolección de datos se la realizó en la gestión 2022.

Asimismo, la presente investigación tiene un enfoque **mixto, cualitativo y cuantitativo**, porque se utilizó métodos, técnicas e instrumentos de ambos enfoques en la recolección y análisis de datos para responder al problema planteado.

“El enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder distintas preguntas de investigación de un planteamiento del problema”. (Hernández, 2010, p 9).

Asimismo, “la investigación cualitativa es flexible y se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría, utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”. (Hernández, 2010 p 7).

En tanto que “la investigación cuantitativa usa la recolección de datos para analizar o medir fenómenos o para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”.

3.3. UNIVERSO O POBLACION

Según los objetivos planteados, se hace necesario determinar los sujetos que participan en el estudio. En tal sentido, la definición de términos será la base para clarificar quienes serán los participantes en el desarrollo de la investigación.

El universo es la totalidad de personas o individuos que se encuentran en el lugar donde se lleva la presente investigación citando a (Carrasco, 2009, p. 236) detalla el “universo como un conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen algunas características definitivas. Ante la posibilidad de investigar el conjunto en su totalidad, se seleccionará un subconjunto al cual se denomina muestra”.

En el presente trabajo de investigación, Técnicas de la neuro-oratoria y su incidencia en la expresión oral en los estudiantes de 1er semestre de la carrera Ciencias de la

Educación de la Universidad Pública de El Alto, el universo a tomar en cuenta es la Universidad Pública de El Alto. Precisamente la carrera Ciencias de la Educación ya que de esta institución se extraerán las características a investigar.

3.3.1. Población

La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación. (Tamayo, 2003, pág. 114)

Por lo tanto, la población total que se consideró para la presente investigación fueron 600 estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación.

3.4. Muestra

La **muestra** “es un subgrupo de la población de interés (sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión), este deberá ser representativo de la población.” (Hernández; 2006: p. 236).

Establece que “la muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”. (ARIAS,2006, PAG.89,).

Por lo tanto, el tipo de muestra que se empleó en la investigación fue la **muestra no probabilística**, es una técnica en la que el investigador selecciona muestras basadas en un juicio subjetivo en el lugar de hacer la selección al azar. De la misma manera se sacó un muestreo al azar a los cuales se los aplico el instrumento. Para la presente investigación se tomó en cuenta solo a los estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación.

FORMULA PARA CALCULAR LA MUESTRA

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * N * p * q}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 600 * 0,50 * 0,50}{0,50^2 * 600 - 1 + 1,96^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{3,84 * 600 * 0,50 * 0,50}{0,0025 * 599 + 3,84 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{576}{2,45}$$

$$n = 235$$

CUADRO N° 10
Población y muestra de estudio

CURSO	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
Mañana	62	43	105
Tarde	57	25	82
Noche	30	18	48
TOTAL	149	86	235

Fuente: elaboración propia (2022)

3.5. TÉCNICAS

Tamayo (1999), define técnicas de investigación como "la expresión operativa del diseño de investigación y que especifica concretamente como se hizo la investigación." (p. 126)

Se diseñaron y/o utilizaron las siguientes técnicas e instrumentos como fuentes y/o registro de información.

- **Encuesta.** - Se aplicó a los estudiantes de la Carrera Ciencias de la Educación del primer semestre con el propósito de describir y analizar la problemática relacionadas con la variable neuro-oratoria. De esta manera también se pretende afirmar o negar la hipótesis inicial que se planteó.
- **Observación.** - Se realizó en las aulas de la Carrera Ciencias de la Educación de 1er semestre, para ver la expresión oral en las exposiciones grupales y en las participaciones.

3.6. INSTRUMENTOS

Un instrumento de recolección de datos e información es un recurso metodológico que se materializa mediante un dispositivo o formato (impreso o digital) que se utiliza para

obtener, registrar o almacenar los aspectos relevantes del estudio o investigación recabadas de las fuentes indagadas.

- **Cuestionario.** - Luego de un estudio exhaustivo tanto de la teoría relacionada con la neuro-oratoria y del estudio de las pruebas sobre neuro-oratoria en estudiantes universitarios, se elaboró un cuestionario para el levantamiento de información.

El cuestionario fue elaborado de acuerdo a las características y exigencias del contexto a investigar, además se realizó una prueba piloto a 55 estudiantes, para hacer los ajustes necesarios en las dimensiones y sus indicadores, se fue revisando y corrigiendo en función a las dificultades que el instrumento mostro para los estudiantes universitarios y de esta manera poder verificar la pertinencia y eficacia del instrumento.

- **Guías de observación sistematizada.** - Se empleó 1 guía de observación, se realizó la observación directa por parte del investigador.

La ficha de observación se enfoca en analizar la manera en cómo se efectúa la expresión oral por parte de los estudiantes universitarios. En esta compete ciertos indicadores cómo: La comunicación directa, indirecta, voz, postura, fluidez, volumen y ritmo.

3.7. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

La validez, en términos generales, se refiere al grado en el que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir, el instrumento de recolección de datos fue validado el cuestionario a través de la prueba piloto, donde el instrumento fue aplicado en estudiantes de la Carrera Ciencias de la Educación del 1er semestre, de esa forma se realizó la revisión de cada pregunta en relación a los ítems de las variables, se seleccionaron preguntas que garanticen la recolección de información para la investigación. Dicho instrumento fue sujeto a revisión, ajuste y modificación a fin de lograr respuestas claras y precisas evitando de esta manera, cualquier posibilidad de error u omisión.

CAPITULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE
RESULTADOS

CAPITULO IV

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

La información recolectada mediante un cuestionario dirigido a estudiantes de 1er Semestre de la Carrera Ciencias de la Educación se revisó de manera minuciosa a través de datos estadísticos; se aplicó herramientas de Excel permitiendo la tabulación de cada una de las preguntas, además se realizó gráficos estadísticos y cálculo de porcentajes para cada una de las preguntas formuladas. A cada interrogante del cuestionario se le realizó el respectivo análisis e interpretación de resultados donde se evidencia que la información para interpretar las respuestas es veraz.

Interpretación de datos

Para la interpretación de datos se tomó en cuenta gráficos estadísticos, los mismos que nos permitirán interpretar de mejor manera los datos obtenidos en la aplicación de un cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto.

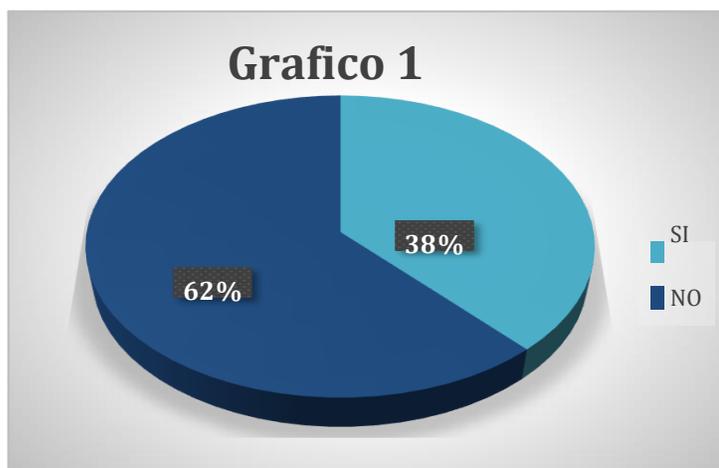
PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA

PREGUNTA N°1

¿TU DOCENTE ESTIMULA EL INICIO DE CLASE CON DINÁMICAS?

TABLA N°1

RESPUESTA	SI	NO
PORCENTAJE	38%	62%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 1 el 38% de los encuestados mencionaron que el docente si estimula el inicio de una clase con dinámica y el 62% señala lo contrario.

ANÁLISIS

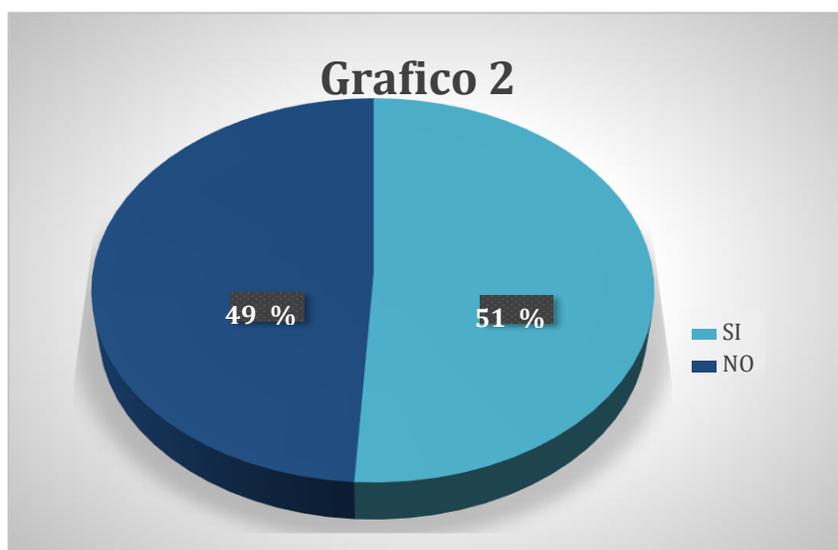
El docente en el ejercicio de su profesión enfrenta desafíos de diversa índole que requieren de una preparación eficaz que facilite el proceso enseñanza-aprendizaje. Es necesario concebir una preparación profesional no solo enfocada en el desarrollo de las capacidades intelectuales del mismo, sino en el desarrollo de dinámicas para promover el aprendizaje significativo.

PREGUNTA N°2

¿PARTICIPAS ESPONTÁNEAMENTE EN LA CLASE?

TABLA N°2

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJE	51%	49%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 2 el 51% de los encuestados mencionaron que si participan espontáneamente en clases y el 49% señala lo contrario.

ANALISIS

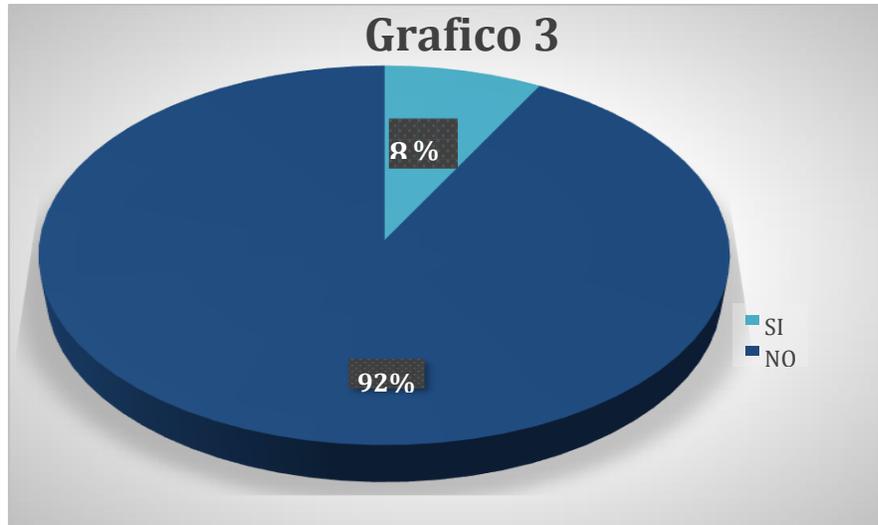
Estos resultados revelan que el mayor porcentaje de los estudiantes de la carrera Ciencias de la Educación de 1er., semestre participan de manera espontánea, y se afirma que la participación en clase es una estrategia que muchos docentes emplean para fomentar el aprendizaje activo y reflexivo por parte de sus estudiantes.

PREGUNTA N°3

¿TU DOCENTE TE INCULCA TÉCNICAS DE NEURO- ORATORIA?

TABLA N°3

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJES	8%	92%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 3 el 8% de los encuestados mencionaron que el docente si inculca técnicas de neuro-oratoria y el 92% señala lo contrario.

ANALISIS

Si bien, la neuro-oratoria es la ciencia que se encarga de entender la forma de cómo el cerebro procesa la información.

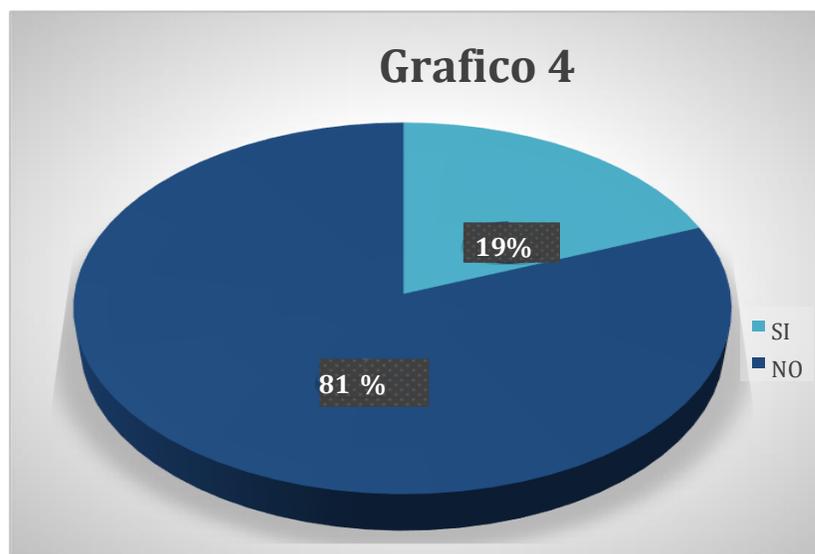
En consecuencia, en el análisis del grafico se puede evidenciar que el mayor porcentaje de los estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación respondieron que los docentes, no inculcan técnicas de neuro-oratoria, es más, no conocen sobre dichas técnicas.

PREGUNTA N°4

¿TE PREPARAN TUS DOCENTES CUANDO DEBES HABLAR EN PÚBLICO?

TABLA N°4

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJES	19%	81%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 4 el 19% de los encuestados mencionaron que el docente si los aconseja cuando deben hablar en público y el 81% señala lo contrario.

ANALISIS

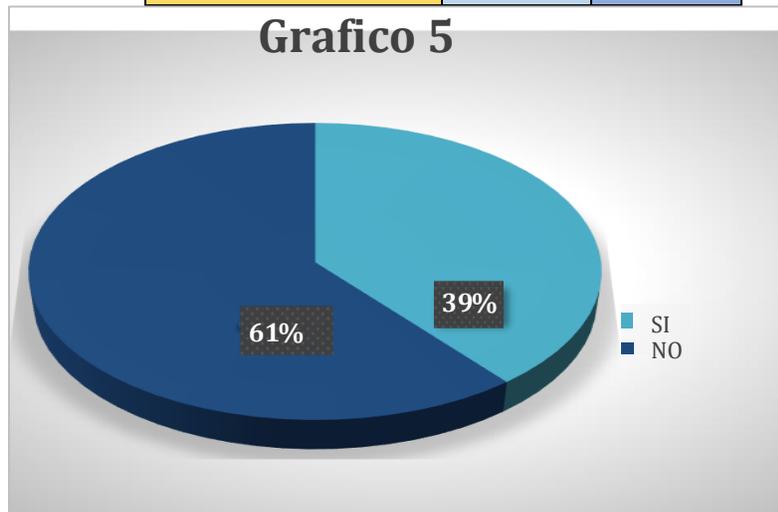
Los datos refieren que la mayoría de los estudiantes encuestados revelan que los docentes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, no preparan a sus estudiantes cuando deben de hablar en público, tampoco preparan cuando tienen que realizar una exposición en frente de sus compañeros de curso.

PREGUNTA N° 5

¿SUELES ESCUCHAR DISCURSOS PARA APRENDER CÓMO DIRIGIRTE A LOS DEMÁS?

TABLA N° 5

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJES	39%	61%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 5 el 39% de los encuestados mencionaron que si suelen escuchar discursos para aprender como dirigirse a los demás y el 61% señala lo contrario.

ANALISIS

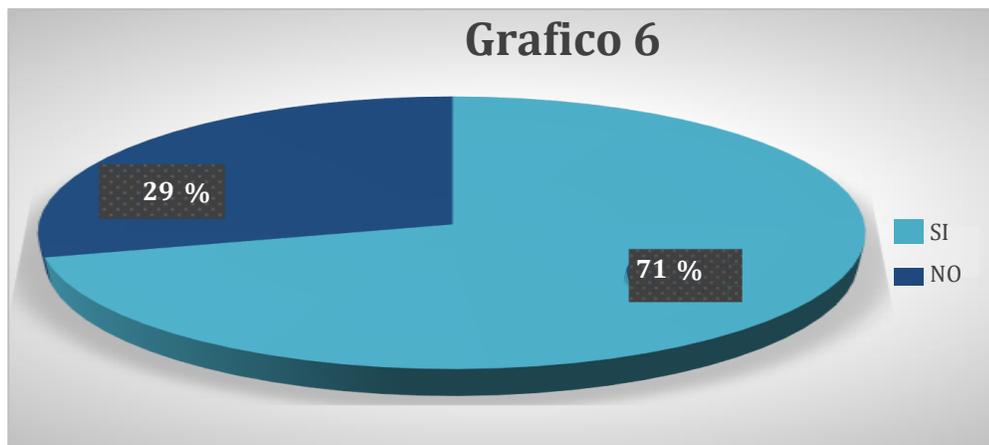
Estos datos muestran que la mayoría de los estudiantes encuestados señalan que, no escuchan discursos para realizar una actividad frente al público, tampoco escuchan discursos para dirigirse a los demás o a sus compañeros, de la misma forma se observa que existe estudiantes que, si escuchan discursos para dirigirse a los demás.

PREGUNTA N° 6

¿SIENTES TEMOR DE HABLAR EN PÚBLICO?

TABLA N° 6

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJES	71%	29%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 6 el 71% de los encuestados mencionaron que si sienten temor de hablar en público y el 29% señala lo contrario.

ANALISIS

Si bien, Hablar en público no se limita a tomar la palabra y "soltar" un discurso; hablar en público consiste en lograr establecer una comunicación efectiva con el mismo, en la que uno sea capaz de transmitir sus ideas, las personas tenemos esa habilidad para hablar en público es una destreza que forma parte de la vida.

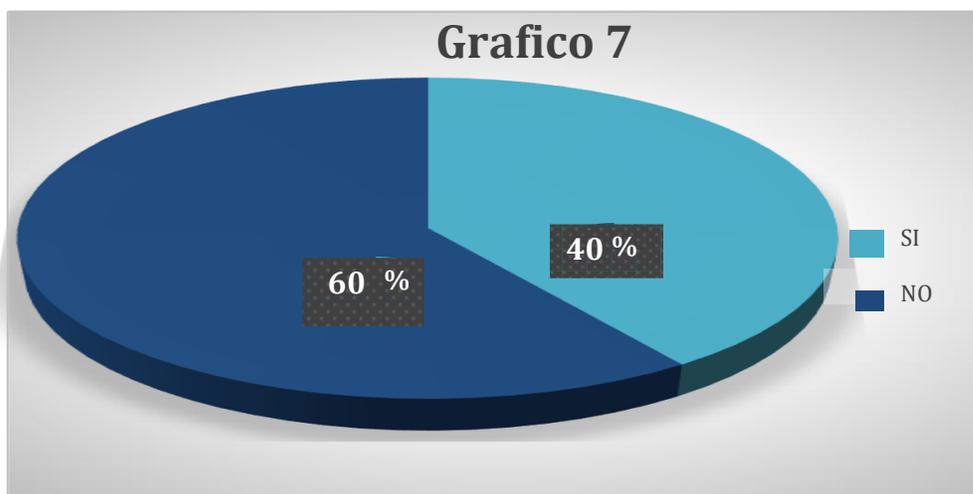
Sin embargo, de los resultados arribados se puede aseverar que la mayoría de los estudiantes encuestados señalan que tienen miedo al hablar en público.

PREGUNTA N° 7

¿TE GUSTAN LAS EXPOSICIONES ORALES EN CLASE?

TABLA N° 7

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJES	40%	60%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 7 el 40% de los encuestados mencionaron que si les gusta las exposiciones orales en clase y el 60% señala lo contrario.

ANALISIS

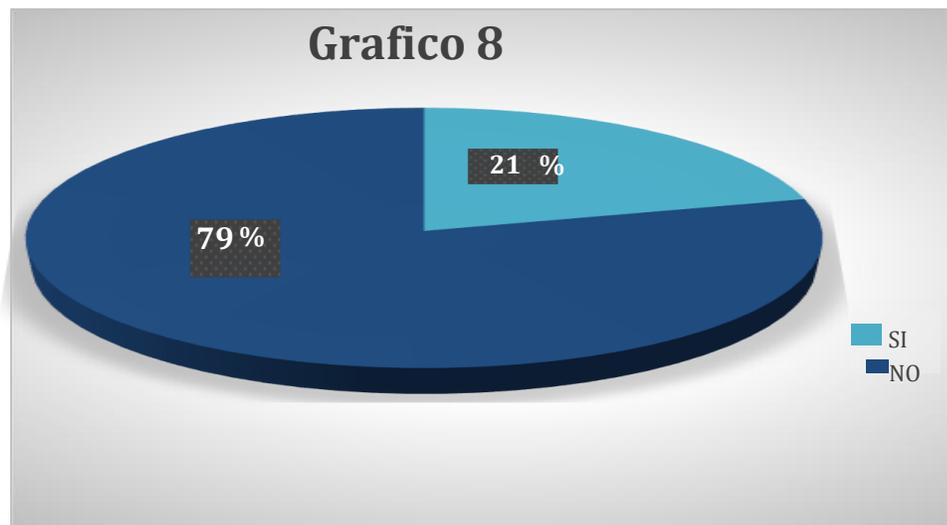
El análisis del grafico evidencia, que la gran mayoría de los estudiantes encuestados, respondieron que no les gusta las exposiciones en clases frente a sus compañeros, también recalcan que cuando están por exponer sienten miedo, desconfianza e inseguridad.

PREGUNTA N°8

¿HAS PARTICIPADO EN CURSOS DE NEURO-ORATORIA U ORATORIA?

TABLA N° 8

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJES	21%	79%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 8 el 21% de los encuestados mencionaron que si han participado en cursos de neuro-oratoria u oratoria y el 79% señala lo contrario.

ANALISIS

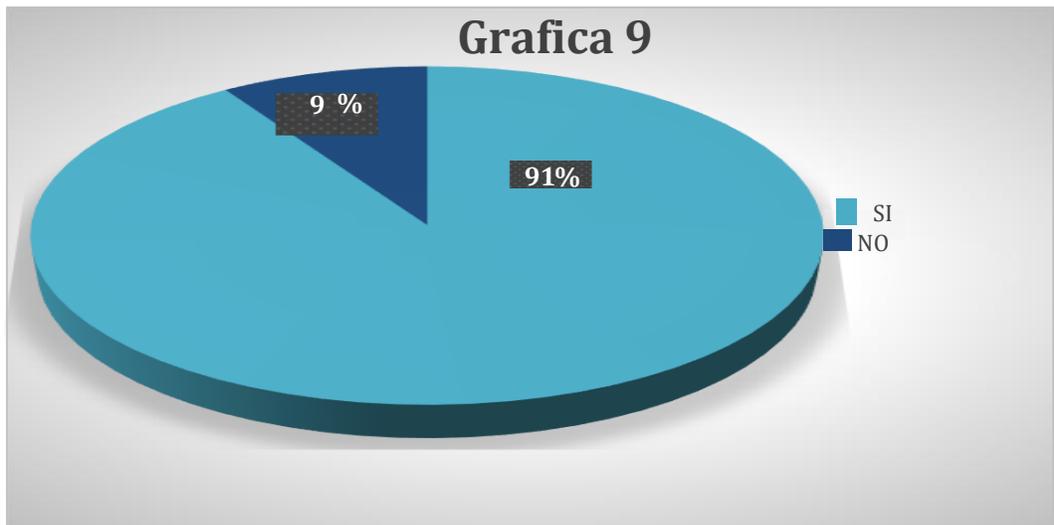
Estos datos revelan que la mayoría de los estudiantes encuestados, señalan que, no han participado en cursos de neuro-oratoria u oratoria, esto por el factor económico, y también se puede evidenciar que algunos estudiantes si participaron en dichos cursos, cabe señalar que la neuro-oratoria es fundamental para el ser humano, porque de ello se puede llegar a muchas personas.

PREGUNTA N°9

¿TE GUSTARÍA PARTICIPAR EN CURSOS INTERNOS COMO FOROS, EXPOSICIONES, RELATOS, ETC.?

TABLA N°9

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJES	9%	91%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 9 el 91% de los encuestados mencionaron que si les gustaría participar en cursos internos como foros, exposiciones, relatos, etc. y el 9% señala lo contrario.

ANALISIS

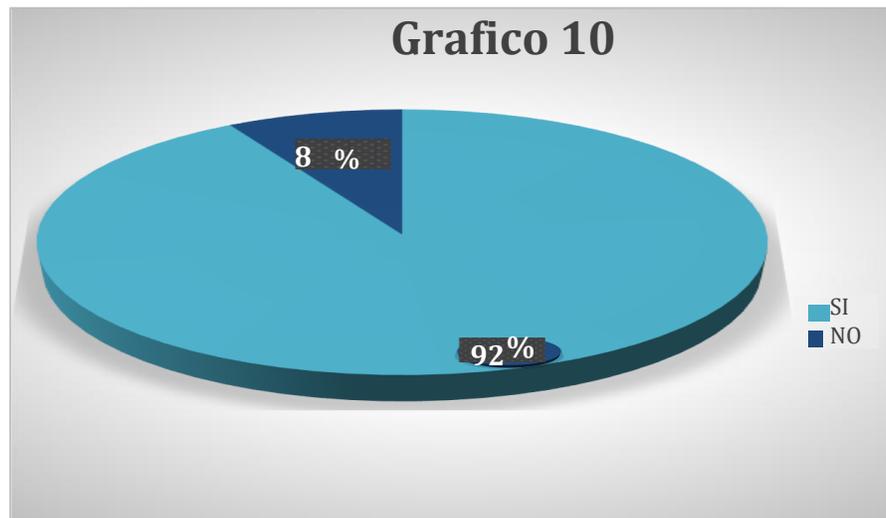
Los datos expuestos revelan que la mayoría de los estudiantes encuestados les gustaría participar en cursos internos como foros, exposiciones, relatos etc. Dichas actividades son de mucha ayuda para los estudiantes, donde podrán conocer a sus compañeros, participar también incitan a interactuar y son una forma perfecta para dinamizar la formación a los estudiantes.

PREGUNTA N°10

¿TE GUSTARÍA CONOCER MÁS A PROFUNDIDAD ACERCA DE LA NEURO-ORATORIA?

TABLA N° 10

RESPUESTAS	SI	NO
PORCENTAJE	92%	8%



INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada mediante el cuestionario a estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación, la gráfica circular nos permite visualizar que en la pregunta 10 el 92% de los encuestados mencionaron que si les gustaría conocer más a profundidad acerca de la neuro-oratoria y el 8% señala lo contrario.

ANÁLISIS

De acuerdo al grafico se evidencia que la mayoría de los estudiantes encuestados de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación respondieron que les gustaría conocer más a profundidad sobre la neuro-oratoria, porque es un tema novedoso y nuevo. Conocer la neuro-oratoria es muy interesante porque también es una manera de vencer el miedo escénico

CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO V

5.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

La presente investigación es un aporte para los estudiantes de la Carrera Ciencias de la Educación, pero específicamente para los estudiantes de 1er semestre de la Universidad Pública de El Alto, con las técnicas de la neuro-oratoria para mejorar la expresión oral y el rendimiento académico. Las conclusiones que se presentan están basadas en los resultados en relación a los objetivos general y específicos de la investigación, por lo mismo dieron resultados positivos.

El objetivo general de la investigación fue Determinar la incidencia de la neuro-oratoria en la expresión oral de los estudiantes de 1er semestre Carrera Ciencias de la Educación, Universidad Pública de El Alto, gestión 2022. Y los objetivos específicos fueron los siguientes: Objetivo específico 1, identificar las diferentes técnicas que facilitan y fortalecen el desarrollo de la neuro oratoria. Objetivo específico 2, describir los beneficios de la neuro-oratoria en estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación. Objetivo específico 3, Estudiar la situación actual de la expresión oral de los estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación. Objetivo Especifico 4, Establecer la importancia de la neuro-oratoria para desarrollo en la expresión oral de los estudiantes.

Es así, que con estos resultados se puede afirmar la hipótesis de la investigación: La neuro-oratoria incide de manera efectiva y mejora la capacidad de expresión oral en estudiantes de 1er semestre de la Carrera Ciencias de la Educación de la Universidad Pública de El Alto durante la gestión 2022.

Conclusiones al objetivo 1

De acuerdo a los resultados de los estudiantes encuestados se señalan que sus docentes no desarrollan en los procesos de enseñanza técnicas que beneficien y fortalezcan las habilidades para la oratoria, asimismo no los toman en cuenta en sus contenidos mínimos, lo cual nos demuestra que los docentes están utilizando métodos tradicionales que no contribuyen al desarrollo de habilidades y destrezas orales de los estudiantes.

Conclusiones al objetivo 2

Los estudiantes mencionan que sus docentes no los preparan para intervenciones en público lo que ocasiona inseguridad y problemas de socialización siendo esto una barrera en su inclusión en el ámbito social.

Al unir las disciplinas de la oratoria y las neurociencias, la neuro oratoria estudia cómo percibe el cerebro la información cuando recibe las ideas o mensajes del orador, de esta manera es una gran ventaja:

Entender lo que hasta ahora era un misterio o una serie de suposiciones basadas en experiencias puntuales de cada orador: conocer los criterios neurocientíficos que hacen que el cerebro se interese en algo y como captar su atención.

Los procesos de formación académica es una secuencia de toma de decisiones, y muchas veces esas decisiones dependen de la manera en que logramos comunicar nuestras ideas, anhelos y deseos a las personas que forman parte de esas decisiones.

Es importante que toda la teoría del saber académico sobre neuro oratoria no te servirá de nada si no la practicas día a día. Aparte de aprenderla hay que practicarla sino siempre se quedará como un conocimiento teórico que puede resultar interesante y atractivo, pero sin la práctica nunca sabrás lo poderosas que son estas herramientas y lo radical que puede ser el cambio en la vida profesional.

Conclusiones al objetivo 3

Se constata que la expresión oral de los estudiantes no ha sido encaminada correctamente por los docentes ya que no se han innovado en lo concerniente a técnicas para activar la expresividad oral y la espontaneidad.

El desarrollo de las cuatro habilidades en este tipo de enseñanza siempre debe interrelacionarse entre sí; sin embargo, el desarrollo de la expresión oral resulta de vital importancia, por las variadas posibilidades que esta posee como eje rector de este proceso de aprendizaje; así como por la necesidad de comunicación rápida y efectiva de estos procesos educativos.

Conclusiones al objetivo 4

Los estudiantes del 1er semestre de la carrera Ciencias de la educación de la Universidad Pública de El Alto, en muy pocas oportunidades reciben apoyo de sus docentes para aprender a desarrollar sus habilidades comunicacionales al momento de ejecutar presentaciones orales, lo que genera que presenten debilidades cuando ejercen el rol de orador.

Dentro los contenidos mínimos y la malla curricular no se consideran el impartir materias que desarrollen procesos de neuro oratoria, desconocen el potencial que puede ofrecer la PNL como herramienta de apoyo para el desarrollo de las competencias comunicacionales de sus estudiantes para la ejecución de presentaciones orales.

RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los resultados de la investigación y con el fin de contribuir a la educación en las diferentes áreas de conocimiento, la neuro-oratoria contribuye de manera significativa en el proceso de formación profesional y está a su vez repercutirá en su vida social y en otros ámbitos, para lo mismo, se recomienda lo siguiente:

El docente debe capacitarse en Técnicas de Neuro-oratoria para contribuir tanto en el desenvolvimiento y relación de sus estudiantes con el entorno mediante talleres prácticos.

Los docentes deben utilizar estrategias que motiven a sus estudiantes a la participación en las actividades de aula como los foros, exposiciones, relatos etc., integrando el lenguaje verbal con el no verbal. Se debe Implementar Talleres de Técnicas de neuro-oratoria y Expresión Oral.

A los docentes de la Carrera Ciencias de la Educación, para que ellos como autoridad de su curso puedan promover e incentivar en los estudiantes las diez técnicas de la neuro-oratoria con diferentes actividades que realizan, los estudiantes, El apropiarse de las diez técnicas permitirá que el estudiante logre competencias, habilidades para poder comunicarse con fluidez.

BIBLIOGRAFIA

- ❖ Silva Suárez, Manuel (2008). El Renacimiento: De la técnica imperial y la popular. Real Academia de Ingeniería. p. 61-64.
- ❖ Silva Suárez, Manuel (2008). El Renacimiento: De la técnica imperial y la popular. Real Academia de Ingeniería. p. 28-29.
- ❖ Rodríguez, Dangeolo. (Última edición:16 de junio del 2022). Definición de Técnica. Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/tecnica/>. Consultado el 30 de junio del 2022
- ❖ Manuel Ildfonso Ruiz Medina. "POLÍTICAS PÚBLICAS EN SALUD Y SU IMPACTO EN EL SEGURO POPULAR EN CULIACÁN, SINALOA, MÉXICO". <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/indice.htm>
- ❖ <https://www.milejemplos.com/tecnicas.html>
- ❖ definiciona.com (14 septiembre, 2017). Definición y etimología de neuro. Bogotá: E-Cultura Group. Recuperado de <https://definiciona.com/neuro/>
- ❖ 7 trucos psicológicos para agradar a la gente: <https://www.yourmedaal.com/?p=281>
- ❖ Tips de TED: <https://www.inc.com/geoffrey-james/11-public-speaking-tips-from-the-best-ted-talks-speakers.html>
- ❖ <https://www.guillermorospigliosi.com/hablar-en-publico/que-es-la-neurooratoria/>
- ❖ <https://www.recursohumano.cl/post/neuro-oratoria-10-principios-de-un-buen-orador-seg%C3%BAAn-klaric>
- ❖ Fuente: <https://concepto.de/oratoria/#ixzz7XkpUWbIE>
- ❖ Real Academia Española y Asociación de Academias de la Lengua

Española. «Oratoria». Diccionario de la lengua española (23.^a edición).

- ❖ García-López, L. J. (2013). «Tratando...trastorno de ansiedad social/Treating...social anxiety disorder». Madrid: Piramide.
- ❖ Título: Oratoria. Sitio: Importancia.org. Fecha: 12/03/2014. Autor: Editorial. URL: <https://www.importancia.org/oratoria.php>
- ❖ <https://edukativos.com/apuntes/archives/9306>
- ❖ <http://www.monografias.com/trabajos100/oratoria-y-cualidadesorador/oratoria-y-cualidades-orador.shtml#losmejoreas>
- ❖ <https://rockcontent.com/es/blog/oratoria/>
- ❖ Julián Pérez Porto y María Merino. Publicado: 2012. Actualizado: 2015.
- ❖ Definicion.de: Definición de orador (<https://definicion.de/orador/>)
- ❖ <https://www.universia.net/es/actualidad/habilidades/el-arte-de-hablar-enpublico-consejos-expertos-1153617.html>
- ❖ <https://nachotellez.com/10-tecnicas-para-discursos-emotivos/>
- ❖ <https://tecnicashablarenpublico.com/blog/7-tips-para-hablar-en-publico-yconvencer/>
- ❖ <https://www.buenastareas.com/ensayos/Etapas-De-La-ExpresionOral/5591423.html>
- ❖ ADDINE FERNÁNDEZ, Fátima, Didáctica y optimización del proceso de enseñanza - aprendizaje \ Fátima Addine Fernández.... [et al.] – 65h. – material impreso.- (IPLAC), La Habana, 1999.
- ❖ Algunas reflexiones acerca del lenguaje y la necesidad de los estudios gramaticales. ____ p.23-24: Editado por juventud Rebelde, octubre 2000.

- ❖ ALMENDRO, HERMINIO. Algunas consideraciones acerca de la enseñanza del español. ____ La Habana: Ed. Pueblo y Educación, 1975. ____ 200 P.
- ❖ ARIAS LEYVA, Georgina. Español 3: Hablemos sobre la comunicación oral. ____ La Habana: Ed. Pueblo y Educación, 1995.
- ❖ Formas de Expresión oral. __ P 32-33 -- En Su Lengua y Literatura. ____ La Habana: Ed. Instituto Cubano del Libro, 1971.
- ❖ GARCÍA ALZOLA, Ernesto. Lengua oral y escrita. ____ P. 14-17. EN SU Lengua y Literatura. ____ La Habana: Ed. Pueblo y Educación, 1971.
- ❖ TRUJILLO WILDAMIRO S. La comunicación oral. __ P.26-27. EN Educación. __ N° 101. __ Ciudad de la Habana, septiembre- diciembre, 2000.
- ❖ Hacia el perfeccionamiento de la escuela primaria. – La Habana Ed. Pueblo y Educación, 2002.
- ❖ PORRO RODRÍGUEZ, Migdalia. Las formas espontáneas de la expresión oral. __ P.25. __ EN SU Práctica integral del idioma español. __ La Habana: Ed. Pueblo y Educación, 1983.
- ❖ PÉREZ HERNÁNDEZ, Miguel Ángel. Ir Enriqueciendo la lengua. __ P. 36. EN Educación. -- N° 106. __ Ciudad de la Habana, mayo- agosto 2002.
- ❖ KLARIC, J. (2018). NEURO ORATORIA. En J. KLARIC, *NEURO ORATORIA* (págs. 10-21-39-56-72-87-101-115-129-139). MEXICO: PAIDOS M.R.

ANEXOS

ANEXOS



realizando su exposición



Estudiantes de la carrera Ciencias de la Educación,
realizando trabajo grupal

CUESTIONARIO

NOMBRE Y APELLIDO:

PARALELO.....FECHA:

Lee atentamente y responde marcando el SI o NO.

1. ¿Tu Docente estimula el inicio de clase con dinámicas?
SI NO
2. ¿Participas espontáneamente en la clase?
SI NO
3. ¿Tu docente te inculca técnicas de neuro- oratoria?
SI NO
4. ¿Te preparan tus docentes cuando debes hablar en público?
SI NO
5. ¿Sueles escuchar discursos para aprender cómo dirigirte a los demás?
SI NO
6. ¿Sientes temor de hablar en público?
SI NO
7. ¿Te gustan las exposiciones orales en clase?
SI NO
8. ¿Has participado en cursos de neuro-oratoria u oratoria?
SI NO
9. ¿Te gustaría participar en cursos internos como foros, exposiciones, relatos, etc.?
SI NO
10. ¿Te gustaría conocer más a profundidad acerca de la neuro-oratoria?
SI NO