

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



MONOGRAFÍA

“La importancia de las Técnicas de la Oratoria en el Proceso de Aprendizaje en la Etapa Escolar de Quinto y Sexto de Primaria”

**MONOGRAFÍA PRESENTADA PARA
OPTAR EL GRADO DE TÉCNICO
UNIVERSITARIO SUPERIOR EN
DIDÁCTICA EN AULA**

POSTULANTE: María Eugenia Quispe Jahuría
TUTOR: M Sc Gonzalo Yanahuaya Juarez

**EL ALTO – BOLIVIA
2019**

DEDICATORIA

La presente monografía está dedicado a mis padres a mi esposo y a mi hija ya que me apoyaron moralmente en mis estudios y principalmente a Dios por que El me da cada día una vida más para vivir, como dice mucho el apoyo de la familia ayuda en todo momento en situaciones críticas y situaciones de alegría es por ello que esta monografía esta dedicado a dios y a mi familia

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la universidad por la acogida dada para que pueda concluir mis estudios y pueda mejorar en la vida profesional y compartir todos los conocimientos que pude adquirir en esta casa de estudios, agradecer a mi familia y a mis amigos que en todo momento estuvimos junto atravesando barrera que si se pudieron ganar. Agradecer a mi familia que en todo momento estuvo a mi lado apoyándome y a mi hija que me dio las fuerza para seguir adelante.

INDICE

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
RESUMEN	7
CAPITULO I	9
1. INTRODUCCION.....	9
2. JUSTIFICACION.....	10
OBJETIVOS	11
Objetivo General	11
Objetivo específico	11
CAPITULO II	12
SUSTENTO TEORICO.....	12
1. LA ORATORIA.....	12
2. DEFINICIÓN:	13
3. FORMAS DE LA ORATORIA:	13
3.1 Oratoria individual	13
3.2 Oratoria grupal	14
3.3 Oradores.....	14
4. EL ESTILO EN ORATORIA	14
4.1 Clasificación de la Oratoria	15
4.1.1Discurso Político	15
4.1.2 Discurso Forense.....	15
4.1.3 Discurso Poético	15
4.1.4 Discurso Religioso	15
4.1.5 Discurso Académico	15

4.1.6 Discursos Sociales.....	16
5. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA ORATORIA.....	16
5.1 Fines de la Oratoria	17
6. CUALIDADES DEL ORADOR	21
7. TÉCNICAS DE LA ORATORIA.....	22
7.1 Lo que todo orador debe saber:.....	23
7.2 Hablar clara y eficientemente	27
7.3 Consejos sabios para el orador	28
7.4 Como llegar a ser un buen Orador.....	29
7.5 Como dar vida y emoción a su discurso	29
7.6 Como convencer al público.....	30
7.7 La recitación	31
8. TÉCNICAS DE ORATORIA PARA DESARROLLAR TU CARISMA:.....	33
9. OTRA PERSPECTIVA SENCILLA	33
9.1 La Autogestión.....	33
9.1.1 Técnicas de Desinhibición:	34
9.1.2 Ejercicios para autogestión y desinhibición	34
9.1.3Técnica de Presentación	34
9.1.4Técnica de la Respiración.....	35
9.1.5 Técnicas de Improvisación	35
9.1.6Técnicas de Exposición	35
9.1.7 Técnicas de Vocalización	36
10. METODOLOGÍA.....	36
10.1 MÉTODO	36
10.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	37

CAPITULO III	38
11. DESARROLLO Y/O INTERPRETACION	38
12. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	38
BIBLIOGRAFÍA	40
ANEXOS	42

RESUMEN

En el presente trabajo se ha querido reflexionar cuán importante son las técnicas de la oratoria en el proceso de aprendizaje en la etapa escolar de quinto y sexto de primaria, tanto desde el punto de vista del docente.

Por ello, en una primera parte se exponen los contenidos más teóricos de la historia de la oratoria, definición: características, técnicas de la oratoria y una serie de posibles herramientas que hay que tener en cuenta para una óptima “técnica de oratoria” para posteriormente, centrarse como el docente pueda aplicar esas técnicas en el aula y mejorar en el aprendizaje del estudiante, se proponen consejos o sugerencias para su mejora. Posteriormente se focaliza la atención en el estudiante, para lo cual se analiza de manera global la presencia de la oralidad en el currículo de primaria, y se concluye con una serie de actividades con las que los estudiantes pueden ser progresivamente más competentes y manejar bien las técnicas de la oratoria, en la competencia comunicativa.

En el punto de vista teórico también podremos descubrir cómo es fundamental la oratoria y la transición del mensaje y el descubrimiento de las técnicas que necesita un estudiante para tener una buena comunicación (LUISA, 2005). Conoceremos sobre los conceptos y técnicas de la oratoria de distintos autores, los cuales nos mencionaran cuán importante son como: La oratoria es el arte de hablar en público con claridad, precisión y elocuencia (SIGNIFICADOS, 2015). También hablaremos sobre que estilos existe en la oratoria en cuanto se clasifica.

Lo que se verá es como las técnicas de la oratoria podría ayudar a mejorar el aprendizaje en estudiantes de quinto y sexto de primaria entre las técnicas de la oratoria encontraremos que es lo que un orador debe hacer, como hablar claramente y eficientemente, como llegar a ser un buen orador, como dar vida y emoción a un discurso y como convencer al público estas técnicas que llevaremos ayudara a mejorar al estudiante en su comunicación

También hablaremos sobre las técnicas que necesita el estudiante para obtener una buena comunicación con el público, técnica de respiración, técnica de improvisación, ejercicios de autogestión, técnicas de exposición y las técnicas de vocalización.

Se pretende que estas técnicas lleguen a las unidades educativas e incluso podríamos decir que se lleve en una malla curricular en la materia de lenguaje ya que estas técnicas son importantes para la mejora del lenguaje y la comunicación, puesto que el estudiante empezará a prepararse para tener una buena presentación en una exposición, recitación o en un concurso de lectura estopara obtenga una creación expresiva o literaria (invención), como se menciona que: La invención parte de una inspiración que nos orienta en la selección de las ideas o pensamientos y en la organización de los mismos (ALEJANDRO JARAMILLO, 2013).

La oratoria es indispensable para comunicarse correctamente, y por lo tanto para una adecuada integración en la persona más en el estudiante en cualquier entorno, sea social o labora o en entidades educativas. Hablar no es lo mismo que comunicar, y saber expresarse adecuadamente en público es un objetivo a alcanzar en la etapa primaria, puesto en esta etapa es donde el estudiante va desarrollando su comunicación tanto con sus compañeros como con en la sociedad. La competencia en comunicación es una competencia básica transversal es por ello que las técnicas de la oratoria se debería de trabajar en todas las asignaturas, y especialmente en la asignatura de Lenguaje y Literatura. Sin embargo existen estudiantes que salen del bachiller sin una buena facilidad de comunicación ya que no se forman adecuadamente para ser unos buenos oradores.

El objetivo que se quiere llegar es Analizar la importancia de las Técnicas de Oratoria para mejorar proceso de aprendizaje en la etapa escolar en los Estudiantes de Quinto, Sexto de primaria. Esto podría ser a través de talleres y actividades en aula.

CAPITULO I

1. INTRODUCCION

El orador en nuestra actualidad necesita de varias técnicas para tener una buena comunicación con la sociedad, es por ello que en la educación primaria debería ser importante llegar nuevas técnicas de oratoria para que los niños puedan expresarse con facilidad en una comunicación ya sea con la familia o con la misma sociedad

La finalidad que se persigue es, pues, que los alumnos aprendan a utilizar nuevas técnicas de oratoria no solo para la obtención de un beneficio educativo, sino para el logro de una mayor confianza en sí mismos y una mejor conexión con el entorno. Al respecto algunos teóricos sobre los cuales se basa esta investigación plantea: Es importante reconocer y aceptar que en el trabajo en grupo, los conflictos son inevitables, pero que, además, generan cierto tipo específico de aprendizaje, que el “producto” logrado en colaboración suele ser mejor que el individual y además fortalece el sentimiento de orgullo con la obra colectiva, que las obras compartidas enriquecen, dan confianza, ayudan a asumir riesgos y compromisos mutuos (REYZABAL, 1999).

También conoceremos los conceptos de la oratoria y las técnicas adecuadas que debe usar un orador, La oratoria es el arte del bien decir con elocuencia de emocionar por la utilización de la palabra también es un instrumento que permite expresarnos de manera oral con facilidad y elegancia (BENMALEK, 2014).

Se pretende llegar a la importancia de las técnicas de la oratoria y como ayudara a mejorar en el proceso de aprendizaje, se busca también que los docentes implementen estas técnicas sus aulas, esto para la materia de lenguaje y literatura

2. JUSTIFICACION

Es de gran interés investigar este tema ya que obtener una adecuada técnica en la oratoria constituye el compromiso de ampliar y efectivizar el desempeño escolar, 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 las unidades educativas se ponga en especial atención en la enseñanza de las técnicas de un buen orador.

La utilización de las Técnicas de Oratoria nos permitirá identificar, comprender y transmitir mensajes de manera clara, segura y efectiva dentro del proceso comunicativo que implica, de qué hablar, de qué manera hablar y con quién hablar, además de contribuir al levantamiento de la autoestima e integración con el entorno.

Causa impacto social ya que al establecernos como seres sociales las distintas intervenciones en público que se realicen se mostrarán efectivas de contenido e información en las distintas situaciones, enriqueciendo la comunicación, integrando el lenguaje verbal con el no verbal, posibilitando un aprovechamiento en la oratoria individual, partiendo de las propias características de la personalidad.

Podemos mencionar que existe una problemática que involucra los procesos comunicativos en nuestro contexto, se ha visto que en las unidades educativas de nuestro país los estudiantes tienen falencias en sus fases comunicativas que obstaculizan el desenvolvimiento pleno en todas sus actividades, las mismas que no han sido pulidas hasta la actualidad constituyéndose un problema social de gran influencia para el desarrollo social en muchas de las unidades educativas.

OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar la importancia de las Técnicas de la Oratoria en el proceso de aprendizaje en la etapa escolar en los Estudiantes de Quinto, Sexto de primaria

Objetivo específico

- Identificar la situación actual del proceso de aprendizaje en las técnicas de oratoria en estudiantes de quinto y sexto de primaria
- Analizar las técnicas de oratoria para el proceso de aprendizaje de los estudiantes Quinto y Sexto de primaria
- Proponer una alternativa de solución por medio de Talleres de Aplicación Práctica sobre Técnicas de Oratoria

CAPITULO II

SUSTENTO TEORICO

1. LA ORATORIA

Historia

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 (ALEJANDRO JARAMILLO, 2013).

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 Instituto de 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 (ALEJANDRO JARAMILLO, 2013).

2. DEFINICIÓN:

La oratoria es el arte de hablar en público con claridad, precisión y elocuencia. Tiene como finalidad persuadir a un auditorio sobre algún asunto específico (SIGNIFICADOS, 2015).

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 (RAFFINO, 2019).

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

Los buenos oradores deberían ser capaces de cambiar las emociones de sus oyentes, no sólo informarlos. La comunicación interpersonal y la oratoria tienen diversos componentes que abarcan cosas como el lenguaje motivacional, desarrollo personal/liderazgo, negocios, servicio al consumidor, comunicación ante grupos grandes y comunicación de masas. La oratoria puede ser una poderosa herramienta que se usa para propósitos tales como la motivación, influencia, persuasión, información, traducción o simple entretenimiento (ALEJANDRO JARAMILLO, 2013).

La oratoria es el arte del bien decir con elocuencia de emocionar por la utilización de la palabra también es un instrumento que permite expresarnos de manera oral con facilidad y elegancia (BENMALEK, 2014).

3. FORMAS DE LA ORATORIA:

Según la cantidad de oradores, se clasifica en:

3.1 Oratoria individual

Porque hace uso de la palabra, sin la participación de otra u otras personas, 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 medidas y esferas donde el hombre desenvuelve su vida física, afectiva y

laboral.

3.2 Oratoria grupal

Se caracteriza por la presencia de dos o más personas en el estrado hablando.

3.3 Oradores

Dado que Atenas era la polis donde más y mejor se mostraba el nuevo espíritu, es lógico que fuera en esta ciudad donde la oratoria alcanzará su máximo desarrollo. Sin embargo, sus creadores no fueron atenienses. El primero de ellos fue Gorgias de Leontinos, nacido en Sicilia, en 483 a.C., que llegó a Atenas en el 427 y dejó tan impresionados a los atenienses por su elocuencia, que se dedicó a enseñar el nuevo arte. Parece que ejerció una gran influencia en autores como Tucídides y, sobre todo, Isócrates. Recorrió luego toda la Grecia dando conferencias que le reportaron merecida fama.

En el período helenístico se confeccionó un canon de los diez mejores oradores, con los siguientes nombres: Antifonte, Andócides, Lisias, Isócrates, Iseo, Esquines, Licurgo, Demóstenes, Híperides y Dinarco. (ALEJANDRO JARAMILLO, 2013)

4. EL ESTILO EN ORATORIA

Estilo es la oratoria es propia que cada uno, que tiene para expresar su pensamiento por medio de la palabra hablada o escrita.

Las cualidades primordiales del estilo del orador son:

1. Claridad
2. Concisión
3. Coherencia
4. Sencillez

5. Naturalidad

4.1 Clasificación de la Oratoria

Según el contenido de la oratoria, se divide en:

4.1.1 Discurso Político

- a. Oratoria parlamentaria
- b. Oratoria popular
- c. Oratoria militar
- d. Oratoria patriótica
- e. Oratoria espontánea

4.1.2 Discurso Forense

- Discursos penales
- Discursos civiles

4.1.3 Discurso Poético

- Discurso épico
- Discursos civiles

4.1.4 Discurso Religioso

- a. Oratoria sagrada (sermones)

4.1.5 Discurso Académico

- Discurso informativo
- Conferencia cátedra

- Conferencia expositiva

4.1.6 Discursos Sociales

- Brindis de aniversario
- En memoria de una persona
- Inauguración
- Presentación
- Festejos
- Divertidos
- Graciosos

5. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA ORATORIA

La oratoria tiene tres elementos fundamentales que son:

El Orador, que es la persona que habla

El Discurso, la cosa de que se habla

El Público, al cual se habla

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

Muchos pueden hablar en público, pero muy pocos son elocuentes. Elocuencia significa autoridad: Los oyentes permanecen delante del verdadero orador como hipnotizados.

Para Federico Nietzsche, la elocuencia es "una de las flores más bellas con que se adornan los súper hombres." (RAFFINO, 2019).

Los grandes maestros de la oratoria, tenían como lema "obedecer para mandar": El buen orador comenzando por expresar el sentir ajeno, debe acabar por

imponer el suyo.

5.1 Fines de la Oratoria

La oratoria persigue cuatro fines fundamentales:

Informar: Persiguiendo la clara comprensión de un asunto una idea o resolviendo una incertidumbre.

Persuadir: Si se aspira a una respuesta de adhesión o acción.

Convencer: Si se quiere influir sobre los oyentes para modificar o transformar sus opiniones.

Entretener o deleitar: Buscando en el auditorio una respuesta de agrado, diversión o complacencia.

El hecho de que cada discurso tenga un solo propósito general predominante, no implica que deban descuidarse los demás.

En todos los casos uno de los cuatro propósitos generales tendrá una importancia primordial, en tanto que los otros serán sólo accesorios, y prestarán únicamente la ayuda necesaria para alcanzar el objetivo final.

Instruir o informar: Es transmitir conocimientos al público, enseñar cosas nuevas.

Cuando se habla para enseñar, como en el caso de las conferencias, se utiliza el tono de la conversación. Si el auditorio es muy grande, el modo de hablar también debe ser diferente.

Tratándose de informar lo importante es presentar las cosas de una manera ordenada y clara. Siempre que tenga como fin instruir o informar debe expresarse con claridad, para esto es necesario:

Acomodar el tema de acuerdo a tiempo y ordenar las ideas una tras otra. Ir

enumerando los temas a medida que se los expone:

- (En primer lugar le hablaré sobre...En segundo lugar trataré..., etc.)
- Compare lo desconocido con lo conocido.

Transforme los hechos en imágenes (la impresiones auditivas son más difíciles de retener, en cambio las impresiones visuales llegan con un impulso poderoso y difícilmente se pueden olvidar).

Evite los términos técnicos (Es mejor que piense que su discurso está dirigido a los niños de la escuela)

De ser posible emplee apoyos visuales (El ser humano presta 25 veces más atención a las sugerencias visuales que a las auditivas)

Un informe llena su propósito cuando es claro, conciso y dice Ludo lo que hay que informar con el número necesario de palabras y no más, y cuando gracias a él sus destinatarios se ven enriquecidos con una noticia que antes no conocían.

Convencer: No es lo mismo convencer que persuadir, el propósito de convencer descansa sobre realidades claras que pueden ser comprobadas y demostradas.

Para convencer es necesario argumentar, es decir hacer una operación intelectual que hace trabajar simultáneamente la inteligencia del que habla y del que escucha haciéndoles seguir un mismo proceso.

Cuando se pronuncia un discurso cuyo propósito sea convencer, después de expuestos los hechos, se pasa a una explicación lógica cuya claridad hace que sea aceptada por los oyentes.

El fruto normal de una sólida argumentación es el de convencer a los que la escuchan de que son ciertos los hechos sobre los que se argumenta, el sentimiento que se produce; es libre y reflexivo, con ausencia de todo elemento impositivo. El que ha sido convencido no ha sido en modo alguno derrotado, sino

que, por el contrario, ha sido enriquecido con unas verdades que antes no conocía e iluminada con unos razonamientos en los que antes no había reparado.

Persuadir: La persuasión, como un medio de influenciar la conducta por medio de llamamientos dirigidos primeramente a las emociones, constituye en la comunicación verbal, un formidable instrumento que no se puede desconocer.

La diferencia entre persuadir y convencer está en que: uno puede quedar convencido, gracias a la correcta y eficaz argumentación y permanecer, sin embargo, indiferente e indeciso sin realizar ninguna acción subsiguiente, Es como si se dijera: **Todo cuanto has dicho está muy claro, pero no pienso hacer lo que lo dices.**

El que se pronuncia de esta manera ha sido convencido pero no se ha dejado persuadir, la persuasión da un paso más, después de informar y argüir sobre los hechos, intenta que el oyente haga aquella que se le dice, en forma libre y de manera espontánea.

El orador apela primero a la razón y argumenta a base de los hechos que han sido objeto de comprobación, pero cuando ya se ha hecho esta apelación al raciocinio, acude también al sentimiento poniendo en su mensaje una carga emocional. El objetivo es el de influir en la voluntad del que escucha para que adopte un gesto y tome una decisión.

Cuando estamos convencidos de que lo que vamos a decir es justo, bueno y útil, merece la pena persuadir al auditorio de lo bien fundada que; está la tesis que sostiene el orador.

Para convencer, el orador tiene que demostrar como la tesis que defiende está relacionada directamente con los intereses de los oyentes, y cómo logrará satisfacer algunos de sus deseos, apetencias o necesidades básicas.

"El orador puede ser brillante, pero no será completo si trata de persuadir, algo que no está convencido él mismo de que es verdad; se hará aplaudir, pero no convencerá".

Obtener una reacción favorable es el objetivo de todos los oradores, para esto es necesario:

Ganarse la confianza del auditorio, mereciéndolo. Debemos estar convencidos antes de convencer a los demás.

Obtener una respuesta afirmativa del público; Al obtener varias respuestas afirmativas por parte del público se orientan los procesos psicológicos de los oyentes en una dirección positiva. Cuando una persona dice no, todo su sistema neuromuscular se pone en guardia contra la aceptación. Cuando una persona dice sí, el organismo adopta una actitud positiva de aceptación. Mientras más sí obtengamos al comienzo del discurso, más probabilidades tendremos de tener éxito de captar la atención del público para nuestro propósito final.

Hable con entusiasmo para de esta manera arrojar a un lado todas las ideas negativas y opuestas. Cuando se trata de persuadir es mucho más productivo producir emociones que pensamientos. Pero para despertar sentimientos, el orador tiene que estar profundamente convencido del tema.

Muestre amor y respeto por el auditorio, nunca lo menosprecie. Cuando uno muestra afecto y respeto, acrecienta el valor de la persona y por ley de compensación obtiene afecto y estima.

Empiece en forma amigable

Para conmover el orador tiene que poner pasión y estar inspirado por la convicción.

Tiene que emocionarse, para que pueda emocionar al público. Pues, "las pasiones son los únicos oradores que conmueven siempre", ya que los hombres nos dejamos llevar más por los sentimientos que por la lógica y la razón.

La inteligencia no induce a actuar, la emoción sí, por lo tanto si queremos persuadir a alguien debernos hablarle a sus emociones y no a su inteligencia.

Entretener o deleitar: Es recrear el espíritu con lo bello de las palabras y lo que ellas expresan. Es proporcionar con las palabras ese solaz que es reposo y placer para los espíritus fatigados o aburridos, lo que puede lograrse por varios medios: la profundidad del pensamiento, la nobleza de los propósitos, la elegancia de la forma, la agudeza del decir, la novedad del caso o la rareza de la argumentación.

Cuando se trata de entretener es necesario tener ingenio para el humor, oportunismo para impactar y además una voz clara, melodiosa y rítmica.

El verdadero orador, sabe combinar sabia y oportunamente estos elementos, según el ambiente y las circunstancias que se presenten.

6. CUALIDADES DEL ORADOR

Toda persona que quiera con pasión, puede llegar a ser un orador, si se somete a una formación disciplinada.

Las cualidades que debe adquirir un buen orador son:

- Conocimiento
- Confianza
- Probidad
- Autoridad
- Sensibilidad; y,
- Destreza

El conocimiento del orador será sobre la oratoria, el manejo del idioma, todas las técnicas expresivas y sobre todo debo tener conocimiento del tema y del auditorio (F., 2008).

La confianza, nace de una seguridad y dominio de sí mismo, elementos esenciales del carácter de un buen orador

La probidad es la base moral del orador, debe ser su carácter un modelo humano si es que pretende convertirse en conductor de sus oyentes.

La autoridad depende en gran parte de la probidad del orador, es difícil definirla pero el oyente la identifica con facilidad. La autoridad se gana con el mérito, el trabajo, el esfuerzo y el ejemplo.

La sensibilidad es la capacidad de sentir y de expresar el sentimiento, de comunicarnos mediante el corazón. El orador debe ser sincero y debe tener la capacidad de interpretar la sensibilidad del oyente, no para explotarla a su favor como hacen los demagogos, sino para comprenderlo y orientarla.

La destreza se adquiere con el dominio práctico de las técnicas de la oratoria, que da la experiencia

7. TÉCNICAS DE LA ORATORIA

Las técnicas que se aplican en el discurso son la preparación, la elaboración o desarrollo y la pronunciación.

Preparación:

En esta etapa el orador elige el tema adecuado a los propósitos, estudia y compila el material. El orador debe tener una claridad meridiana del tema (F., 2008).

Elaboración del discurso:

Una vez reunido el material, el orador se enfrenta a una labor de creación expresiva o literaria; esto es lo que se llama comúnmente, la invención, la composición y la elocución.

La invención parte de una inspiración que nos orienta en la selección de las ideas o pensamientos y en la organización de los mismos.

La invención es la búsqueda y el hallazgo, fruto de la formación cultural de la

persona y de la reflexión sobre el asunto y sobre el material disponible.

El resultado de la invención es el plan de trabajo, punto de partida para la composición.

La composición es la creación del esqueleto del discurso, preparado con detenimiento y reflexión.

El esquema puede contener los siguientes puntos:

1. Tema
2. Tipo de discurso
3. Propósitos
4. Clase de auditorio
5. Desarrollo
6. Introducción
7. Cuerpo del discurso
8. Conclusión

7.1 Lo que todo orador debe saber:

1. Corrija cualquier defecto de su voz, hasta obtener una dicción clara y sonora.
2. Aprenda a articular claramente las sílabas y las palabras. La cualidad de una voz no se mide por la rapidez, sino por su limpieza.
3. Asegúrese de que puede controlar sus nervios y no perder fácilmente la serenidad.
4. A fin de vencer el miedo natural al público, empiece pronunciando discursos de escasa trascendencia, ante un público modesto.
5. No gesticule por deber, los gestos y los ademanes han de ser reflejos espontáneos de su personalidad y emociones sinceras.
6. No trate de forzar la adquisición de una técnica de oratoria para impresionar al

público. Ya irá llegando por sí sola con la práctica.

7. Prepare y pronuncie sus discursos manteniéndose fiel a las leyes básicas de la gramática. La oratoria es una alta manifestación del idioma.

8. No emplee palabras cuyo, significado no conozca exactamente. No confunda el significado de las palabras parecidas.

9. Enlace correctamente las palabras y las frases, formando oraciones gramaticales correctas, aunque con las tolerancias propias del lenguaje hablado.

10. No deje frases truncadas, a menos que sea con la intención premeditada de provocar una impresión especial en oyentes.

11. Pronuncie debidamente cada palabra, de acuerdo con las reglas gramaticales.

12. Mientras no posea una larga práctica y una gran confianza en sí mismo, absténgase de pronunciar discursos totalmente improvisados.

13. Prepare siempre su discurso, con la mayor anticipación posible, escribiéndole total o parcialmente, o bien tomando notas escritas.

14. No tenga ningún inconveniente en consultar sus borradores o notas en presencia del público.

15. Si quiere que su discurso parezca una Improvisación, tome notas escritas en algún lugar estratégico y consúltelos disimuladamente.

16. Ordene las notas tomadas de acuerdo con la importancia escalonada y la sucesión lógica con que deban ser expuestas las ideas.

17. Por un procedimiento u otro, procure tener siempre a la vista una guía recordatorio del discurso que va a pronunciar.

18. El alma de un discurso son las ideas; cuando prepare, un discurso, busque antes quenada, ideas para desarrollar el tema propuesto.

19. En lo posible cíñase al tema de que se trate, evitando desviaciones y el paso a

otros temas.

20. Emplee tantas palabras elevadas como quiera, pero supeditadas siempre a la fuerza expresiva de las ideas.

21. Recuerde que todo discurso es un mensaje al prójimo. Un discurso ha de decir algo, hade tener un fondo y este fondo son las ideas.

22. Las primeras ideas acudirán fácilmente si usted se concentra unos minutos y luego por asociación, la una irá trayendo a la otra.

23. Las palabras son un medio no un fin. Un discurso sólo basado en palabras sin ideas, será corno una casa que sólo tenga fachada.

24. Conceda unidad a su discurso, de modo que sea sólo una pieza oratoria y no diversas piezas enlazadas a la fuerza.

25. Procure que cada frase, cada párrafo, cada parte de su discurso, proceda de la anterior y determine la siguiente. Dele al discurso una continuidad natural fluida. Evite los saltos y los vacíos.

26. Haga, que su discurso posea un ritmo emocional siempre ascendente, aunque con los momentáneos retrocesos de índole estratégico del caso.

27. Procure que su discurso no decaiga ni permanezca estacionado un tiempo demasiado largo.

28. Deje libremente que la voz y el gesto, sin forzarlo, pero también sin frenarlos, lo vayan conduciendo gradualmente hacia el clímax de su discurso.

29. Sobre todo, en los discursos de tipo vibrante recurra (sin llegar al abuso) a las oportunas olas emocionales, poniendo en juego todos los recursos de su técnica.

30. No olvide que las probabilidades de triunfo de un orador están en proporción directa a la calidad del discurso que pronuncia.

31. Compórtese con naturalidad ante su auditorio, dejándose llevar por los impulsos de su temperamento natural. Sea siempre usted mismo.

32. Ante situaciones imprevistas conserve la serenidad, No dé demasiada importancia a ciertas pequeñeces y piense que el éxito de su actuación está por encima de todo.

33. Pase lo que pase antes de empezar el discurso o una vez ya empezado, no pierda el control de sus nervios ni el hilo de su actuación.

34. En materia de estilo, empiece por escoger el que más se adapte a su personalidad.

35. Conozca sin embargo, los demás estilos, a fin de matizar y enriquecer el suyo propio. Estudie y analice la obra de los grandes oradores.

36. Procure que su discurso no posea una excesiva uniformidad de estilo, a fin de evitar la monotonía. No se limite a un solo estilo.

37. Recuerde que no hay estilos malos ni buenos. Todos pueden ser buenos si se saben amalgamar y emplear con elegancia.

38. Sin renunciar en ningún caso a su propio estilo, embellézcalo con los recursos de otros, dotando a su discurso de contraste y pinceladas que hagan de ellos auténticas obras de arte.

39. Escoja para cada caso, el género oratorio más apropiado. Tome en cuenta las circunstancias particulares del acto en que usted ha de hablar.

40. Considere la naturaleza del acto y su significado, tanto aparente como íntimo.

41. Considere el nivel social y cultural del probable auditorio.

42. Considere todas las circunstancias de índole material (condiciones del lugar, duración del discurso, etc.)

43. Dentro de los límites permisibles en cada caso, baraje hábilmente los estilos y géneros a su alcance, a fin de dar mayor brillantez al discurso.
44. Dedique durante algún tiempo a escuchar a otros oradores, estudiando sus virtudes y sus defectos, aplicándose después a si mismo los resultados de sus observaciones.
45. Procure estudiar, mientras pronuncia su discurso, las reacciones del auditorio, y saque las conclusiones lógicas del caso.
46. Pida la opinión acerca del discurso pronunciado a amigos y extraños. Observe el grado de sinceridad de sus palabra y los comentarios —entre líneas—, deduciendo la impresión real que tienen de su discurso.
47. Después de un discurso estudie razonada y fríamente las posibles causas del éxito o del fracaso.
48. Empéñese en corregir los puntos débiles de su actuación como orador, esforzándose para que cada nueva actuación supere a la anterior.
49. Aunque tenga mucho éxito siga estudiando y perfeccionándose, pues en el terreno de la oratoria siempre hay mucho que aprender.

7.2 Hablar clara y eficientemente

Tenga mucha fe en el poder de Dios que está dentro de cada ser humano, confíe en ese poder y la seguridad y el aplomo inundarán su ser. No se olvide que creer en Dios es creer en uno mismo y creer en uno es creer en Dios, porque como dicen los esoteristas: "Dios y yo somos uno solo" (ZAMBRANO, 2010).

Utilice la imaginación creadora para verse triunfante y ovacionado por la multitud.

Emocíonese al imaginarse que la gente le aplaude y delira con su discurso. Imagínese el lugar, el atril, el micrófono, las luces, el silencio, los murmullos, los aplausos, en fin todos los detalles del evento en que usted participa. Esta práctica

producirá maravillosos resultados en su formación como orador.

Emocíonese imaginándose la admiración y el reconocimiento que recibe de las personas que escucharon su discurso.

Acuérdese que todo lo que se piensa y siente con emoción se cristaliza tarde o temprano y que todo lo que podemos ver, con los ojos de la imaginación, lo podemos tener si creemos que podemos tenerlo.

Debe saber que, si usted se esfuerza por alcanzar un objetivo, triunfará sin lugar a dudas.

Adopte siempre una actitud mental positiva.

Usted sólo podrá progresar como orador, si habla y habla constantemente. Hable lo que más pueda en público. No se esconda en las reuniones, siéntese en primera fila tome la palabra.

Ingresa a una institución o grupo un donde tenga la oportunidad de participar activamente en reuniones.

Quien cree y se encuentra seguro de lo que dice, convence irremediabilmente.

Hable solamente de lo que sabe con plenitud y de aquello que esté vivamente interesado en difundir.

Si usted siente amor por lo que dice, con toda seguridad su discurso será un éxito.

Todo se puede conseguir en esta vida, con paciencia, perseverancia, firmeza y sacrificio.

7.3 Consejos sabios para el orador

- Nunca pronunciar un discurso de memoria, palabra por palabra. Durante toda, nuestra vida hemos pensado con ideas, no en palabras. De esta manera, si las ideas son claras las palabras saldrán natural e inconscientemente como agua del manantial.

- Si aprendemos el discurso palabra por palabra, corremos el riesgo de olvidarnos y hacer el ridículo frente al público.
- Cuando nos aprendemos de memoria y recitamos como loros el discurso, las palabras no tienen fuerza de convencimiento porque les falta la magia de la emoción que sólo le imprime el corazón.
- Deje que las palabras salgan de su corazón y no de su memoria. Sólo cuando uno ha vivido la experiencia que está relatando, las palabras adquieren un poder de convencimiento absoluto, porque ya no son sólo pensamientos aprendidos de memoria sino, sentimientos que se alojan en lo más profundo de nuestro corazón.

Seleccione las ideas en tarjetas y utilícelas en la conversación con sus amigos y familiares. Este ensayo es un método infalible, sencillo y efectivo.

7.4 Como llegar a ser un buen Orador

- Para ser un buen orador lo primero es tener un vivo deseo de serlo.
- Luego practicar a solas las diferentes clases de discursos. Después con un grupo de conocidos y amigos. Por último, en un auditorio.
- No se debe desperdiciar ninguna oportunidad que se presente para hablarle a sus semejantes cuando se encuentren agrupados.
- Para sentir valor debemos proceder como si fuésemos valientes.
- Si creemos firmemente que podemos hablar ante el público lo haremos muy bien.
- Quien quiera ser un buen orador debe desde ahora practicar, practicar y nunca improvisar.

7.5 Como dar vida y emoción a su discurso

Cuando vaya a preparar un discurso, no pierda el tiempo buscando bonitas palabras, busque ideas y hechos interesantes de la vida real y mejor si esos acontecimientos han pasado por su propia experiencia. Si nos cargamos con

emoción, las palabras vendrán por sí solas (CORT, 2005).

Los profesionales de la oratoria y los grandes maestros de la humanidad siempre han predicado con ejemplos. Es por esta razón que sus enseñanzas han traspasado las barreras del tiempo.

Las ideas que tienen vida son aquellas que expresan ejemplos de la vida real, las cuales son expuestas con pasión, sólo por quien siente y ha vivido el tema.

Por esta razón, si queremos pronunciar discursos que tengan vida y emoción, no consultemos las páginas de los libros sino el sentimiento profundo de nuestro corazón.

7.6 Como convencer al público

Hay solamente dos maneras eficaces por las cuales podemos convencer a las personas que nos escuchan:

Por medio de la emoción, es decir por el entusiasmo que reflejamos al decir algo; y, por la persuasión, esto es por la demostración clara y fácil de un hecho.

Si al dirigirnos al público utilizamos los dos factores, combinados hábilmente, se produce una fuerza avasalladora que domina y emociona al auditorio.

La palabra sola, no sirve mayormente en la oratoria; tiene que estar acompañada de la acción para que logre sus objetivos preconcebidos.

El orador no es el encargado de decir cosas sino de hacerlas sentir al público. Para ello debe evitar todo rodeo y decirle al público nada más que lo necesario.

En las ideas es preferible la calidad antes que la cantidad, pocas ideas acompañadas de ejemplos vivos.

El poder de la oratoria tiene la persona que sabe elegir los más eficaces argumentos y logra concentrar la atención del público utilizando la emoción y la persuasión.

No se olvide nunca que para conmover y convencer ya sea a los individuos o a las multitudes, tiene que sentir con emoción lo que dice. En otras palabras debe hablar

de corazón a corazón.

Un orador, conocedor de las leyes de la persuasión, puede dominar fácilmente a un auditorio, sin importar la clase de mentes que allí se encuentren.

Además debe saber que el nivel intelectual de la masa, es igual o menor al más torpe de los individuos que lo conforman.

La fuerza irresistible de las palabras pronunciadas con emoción y firmeza, causan siempre los efectos deseados. Las palabras emotivas dan siempre en el blanco.

7.7 La recitación

La recitación, consistente en el relato oral, acompañado por el gesto y el ademán, de un texto, en prosa o en verso, aprendido previamente de memoria, es una técnica que prepara y completa el aprendizaje de la lengua y despierta el sentido literario, perfeccionando el arte de hablar.

Dado que la acción de recitar implica la de interpretar, es decir, dar musicalidad al texto, respetando sus acentos y pausas, no se puede distraer la atención del auditorio con la lectura del mismo, por lo que resulta imprescindible su aprendizaje de memoria.

La recitación, lejos de quedar reducida, como ocurre habitualmente, a actos folclóricos de final de curso, debe ser una actividad que se practique asiduamente en el aula, poniéndoselos medios necesarios para que pueda causar placer y alegría a los alumnos (ALEJANDRO JARAMILLO, 2013).

Los objetivos que se pretende conseguir con la práctica de la recitación son, entre otros los siguientes:

- Perfeccionar la elocución.
- Practicar la expresión corporal.
- Ejercitar la memoria.
- Cultivar el gusto por: la belleza estética de la palabra.

- Fomentar e interés por la literatura.

En la elección de los textos, el profesor valorará su grado de adecuación a la edad de los alumnos tanto en relación con el contenido como con la extensión. Como regla general, conviene evitar aquellos que contengan voces y expresiones incomprensibles o escabrosas.

Teniendo en cuenta que no todos los textos se adaptan o interesan a los alumnos por igual, es importante que el profesor individualice la actividad del recitado a partir de un amplio repertorio formado con el material extraído de las diversas antologías existentes en el mercado editorial.

La recitación debe comenzarse a practicar desde el primer nivel de la enseñanza

Primaria o, incluso, desde Preescolar. Hay que motivar al alumno de tal manera que él mismo sienta espontáneamente el deseo de recitar. No se trata de hacer de él un recitador o un poeta, sino de iniciarle en esta actividad tan rica en matices para que pueda apreciar la belleza, el ritmo y el sentimiento que encierra todo buen texto.

La lectura inicial del texto por parte del profesor, al proporcionar a quienes hayan de intervenir posteriormente la pauta que tratarán de imitar, es de capital importancia. Al mismo tiempo, de esta primera audición, según el placer estético experimentado, surge o no el interés del alumno por aprenderlo y repetirlo.

La memorización del texto, actividad previa a la recitación, debe hacerse de forma fragmentaria, comenzando por el título y fijando las estrofas o trozos que tengan sentido por sí mismos. Una vez memorizado el texto, se pasará a la fase de afinar o pulir la versión en lo lingüístico y en los recursos expresivos. Para conseguir una comprensión global, es necesario partir del sentido del todo para descender a las partes y después ascender nuevamente al todo.

8. TÉCNICAS DE ORATORIA PARA DESARROLLAR TU CARISMA:

Existen personas que, de un modo casi mágico, establecen fácilmente relaciones con desconocidos en cuestión de minutos. También están los que, sin importar cuánto tiempo frecuenten a alguien, es como si nunca lograrán romper, definitivamente, el —hieloll, demostrando una constante incomodidad, incapaces de lograr conectarse con los demás, ya sea uno, ya sea una multitud. La buena noticia es que empezar a formar parte del primer grupo depende de ti.

Tiene un Objetivo claro: las personas carismáticas siempre tienen un propósito determinado, saben lo que quieren lograr. Es una suerte de seguridad y certeza internas, que, cuando emana, no hay forma que los otros eviten.

Su Postura: si estás con el torso derecho, la cabeza en alto, y pones los hombros hacia atrás, no podrás decir -tengo miedoll de forma convincente. Pruébalo frente al espejo y verás. Del mismo modo, el individuo carismático transmite con su sola postura su seguridad, la fuerza interna, su actitud.

Es racional: es decir, que no reacciona, sino que piensa y actúa según sus conveniencias y objetivos. Todo lo que dice o hace tiene un propósito, y por eso practica (a conciencia) antes de cualquier presentación en público. Sabe que —La primera impresión es la que cuenta por eso no da chances a errores.

Es optimista: piensa en algún sujeto carismático que no tenga una actitud positiva. No encontrarás uno solo. El éxito de cualquier persona tiene su base en la actitud mental más que en su capacidad de aplicar las técnicas de oratoria.

Se preocupa por su imagen: sin caer en la soberbia ni en el narcisismo, un carismático sabe cómo vestir de modo elegante, prolijo, y de acuerdo a la ocasión.

Sabe qué decir y cómo decirlo: es decir, que posee un magnetismo concreto que le permite seducir al público con los elementos mencionados anteriormente.

9. OTRA PERSPECTIVA SENCILLA

9.1 La Autogestión

Los especialistas definen a la autosugestión como: —La influencia ejercida por la

imaginación sobre los procesos físicos y mentales del ser humano (CORT, 2005).

La técnica consiste en auto estimularnos positivamente con palabras, pensamientos, imágenes que tengan un alto valor positivo para nosotros. Las formas prácticas de auto sugestión son las siguientes (ALEJANDRO JARAMILLO, 2013):

9.1.1 Técnicas de Desinhibición:

- A nivel mental, físico y actoral.
- Ejercicios de relajación.
- Ejercicio de enfrentamiento Orador – Auditorio.
- Ejercicios de Carácter

9.1.2 Ejercicios para autogestión y desinhibición

- Visualización positiva
- Programación mental de las situaciones en conflicto
- Lecturas motivadoras y auto superación
- Enfrentar auditorios nuevos
- Imágenes de apoyo
- Toma de contacto con nuestro cuerpo
- Focalización de los sentidos

9.1.3 Técnica de Presentación

Nuestra higiene debe ser óptima

a) Formales:

- Buenos días señoras y caballeros, estimados compañeros...

b) Informales:

- Hola

9.1.4 Técnica de la Respiración

La inhalación: Consiste en la toma de aire que se debe realizar a través de las fosas nasales, por ningún motivo debemos tomar el aire por la boca, porque produce irritación a la altura de la garganta.

La exhalación: Se refiere a la expulsión del aire, el cual siempre se realiza por la boca a través de nuestras palabras por ningún motivo se expulsa el aire por las fosas nasales mientras hablamos, porque produce una voz nasal que es algo negativo. La cantidad de aire expulsado, depende de la velocidad y tonos de nuestras palabras.

9.1.5 Técnicas de Improvisación

- Dícese de la palabra espontánea, deshilvanada, sin una idea principal. Pero los que conocen de Oratoria, la definen como la elocuencia en un momento inesperado. Se pone en práctica muchas habilidades en el uso de la oratoria.
- ¿Qué hacer?, ¿Cómo me organizo?, ¿de qué manera afronto el compromiso?
- Use el silencio inicial, buscando la idea principal o tema.
- La idea puede ser: amor, amistad, libertad, o cualquier otra significativa con la ocasión.

9.1.6 Técnicas de Exposición

Son de gran utilidad didáctica y pedagógica, tanto para los alumnos que las preparan como para quienes las observan.

Necesitas, si es posible, un tema interesante sobre el cual exponer un esquema de lo que quieres decir y lo más importante un propósito claro.

9.1.7 Técnicas de Vocalización

Para mejorar la voz, potenciarla y educarla.

- A. El orador debe llegar a todo el auditorio, con una voz poderosa.
- B. Ejercicios de Educación Vocal

10. METODOLOGÍA

10.1 MÉTODO

Por las razones anticipadas la presente investigación trata de analizar la importancia de las técnicas de la oratoria en proceso de aprendizaje de estudiantes de quinto y sexto de primaria, por el mismo el método a realizarse será de carácter “DESCRIPTIVO” por qué se obtendrá información bibliográfica a base de recopilación de datos. el cual se describirá las técnicas de la oratoria

Con la finalidad de lograr los objetivos planteados y responder a las interrogantes de la investigación también se empleara el método documental y bibliográfico

Asimismo, de acuerdo al método elegido, se ha planteado utilizar la técnica del fichaje. Con dicha técnica se recolecto información de manera sistemática

El objetivo es Analizar la importancia de las Técnicas de la Oratoria en el proceso de aprendizaje en la etapa escolar en los Estudiantes de Quinto, Sexto de primaria

El procedimiento de la investigación consistió en utilizar la técnica del fichaje. Pruebas bibliográficas y documentales datos e información que ha sido recabados mediante las consultas bibliográficas y la indagación amplia de la literatura especialmente en el marco teórico (libros, fotocopias, revistas artículos), relacionado al tema de investigación, para recolectar datos, analizar los mismos e interpretar y expresar las conclusiones.

También es importante describir la realidad actual que evidencie las condiciones que atraviesan los estudiantes de Quinto y Sexto de primaria, en donde ya es posible determinar las causas y consecuencias del problema que los aqueja o aflige.

10.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

TÉCNICAS	INSTRUMENTO	FUENTES DE RECOPIACIÓN
Análisis documental	Guía de análisis documental	Libros, revistas, tesis, artículos científicos
Documento y registro	Ficha de registro de datos	Informes, actas, registros, periódicos
Las encuestas	Cuestionario estructurado	Informes, ficheros, Registros

CAPITULO III

11. DESARROLLO Y/O INTERPRETACION

Las técnicas de oratoria son importantes en la etapa de un infante ya que la oratoria es un instrumento de destreza y habilidad que necesita un niño para tener una buena relación social.

En el proceso de aprendizaje el niño necesita ampliar su conocimiento profundizar nuevos aprendizajes tanto verbales como no verbales, la comunicación es un instrumento importante para la comunicación tanto en niños como en adultos

12. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- De acuerdo a la investigación dada señalo que las técnicas de la oratoria son importantes en el proceso de aprendizaje en estudiantes de quinto y sexto de primaria
- Los profesores no les inculcan técnicas de oratoria ya que en la malla curricular no existe específicamente sobre la oratoria lo cual nos demuestra que los profesores están utilizando métodos tradicionales que no contribuyen al desarrollo de habilidades y destrezas orales del estudiante.
- también se llegó en conclusión que los maestros no preparan a sus estudiantes en intervenciones en público lo que ocasiona inseguridad y problemas de socialización siendo esto una barrera en su inclusión en el ámbito social.
- se necesita prepara al estudiante en su comunicación y que pueda tener una mejor oralidad con el público.
- Se pretende llagar a resolver los objetivos planteados el cual menciona que es importante las técnicas de la oratoria para mejora el proceso de aprendizaje de los estudiantes. Puesto que en el futuro puedan tener

una buena oralidad ante el público y una buena comunicación con el contexto.

- los profesores necesitan dar libertad a los estudiantes cuando tienen que exponer, recitar, leer ya que esto ayudaría a mejorar su forma de hablar y podrán mejorar a su vez las palabras que tenían complicaciones al pronunciarlo.

RECOMENDACIONES

- El docente debe capacitarse en Técnicas de Oratoria para contribuir tanto en el desenvolvimiento y relación de sus estudiantes con el entorno mediante talleres prácticos.
- El docente debe detectar falencias comunicativas en la oralidad de sus estudiante para direccionarlos en las intervenciones que realicen en su comunidad educativa basándose en aprendizajes significativos y técnicas actuales que reactiven el interés y la seguridad por un trabajo bien hecho.
- Los docentes deben utilizar estrategias que motiven a sus estudiantes a la participación en las actividades de aula como los foros, casas abiertas, relatos etc., integrando el lenguaje verbal con el no verbal.
- Implantar Talleres de Aplicación de Prácticas sobre Técnicas de Oratoria
- Se recomienda a los docentes analizar las técnicas de la oratoria para obtener buenos resultados en el aula
- Los docentes debería implantar las técnicas de oratoria en su malla curricular puesto que son importantes estas técnicas.

BIBLIOGRAFÍA

ALEJANDRO JARAMILLO. (26 de Junio de 2013). *“LAS TÉCNICAS DE ORATORIA Y SU INFLUENCIA EN LA EXPRESION ORAL DE LOS ESTUDIANTES DE QUINTO, SEXTO Y SEPTIMO GRADO DE EDUCACION GENERAL BASICA DEL CENTRO EDUCATIVO "LA PRADERA", UBICADA EN LA PARROQUIA SANGOLQUI, CATON RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA*. Obtenido de “LAS TÉCNICAS DE ORATORIA Y SU INFLUENCIA EN LA EXPRESION ORAL DE LOS ESTUDIANTES DE QUINTO, SEXTO Y SEPTIMO GRADO DE EDUCACION GENERAL BASICA DEL CENTRO EDUCATIVO "LA PRADERA", UBICADA EN LA PARROQUIA SANGOLQUI, CATON RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA:

http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/5038/1/teb_2013_826.pdf

BENMALEK, H. N. (MARZO de 2014). *EL ARTE DE HABLAR EN PUBLICO*. Obtenido de EL ARTE DE HABLAR EN PUBLICO: <http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/8025/1/benmalek-nesrine.pdf>

CORT. (2005). *MEDITACION TECNICAS DE RELAJACION Y AUTOCONTROL*. BARCELONA: FAPA EDICIONES.

F., C. (2008). *MANUAL PARA EL ORADOR*. QUITO: ACTIVE.

LUISA, M. (2005). las tecnicas de oratoria y comunicacion oral en el aulade interpretacion consecutiva. *propuesta de un modulo introductorio, las tecnicas de oratoria y comunicacion oral en el aulade interpretacion consecutiva*, 19.

RAFFINO, M. E. (20 de FEBRERO de 2019). *CONCEPTO DE*. Obtenido de CONCEPTO DE: <https://concepto.de/oratoria/>

REYZABAL. (1999). *la comunicacion y su didactica*. colombia: la murralla S. A.

SIGNIFICADOS. (20 de octubre de 2015). *SIGNIFICADOS DE ORATORIA*. Obtenido de SIGNIFICADOS DE ORATORIA: <https://www.significados.com/oratoria/>

ZAMBRANO. (2010). *secretos de la oratoria y claves de la tecnica de la palabra*.
QUITO: ATS comunicacion visual.

ANEXOS

El cuestionario que posiblemente pueda ayudar a averiguar si el niño recibe información de técnica de oratoria.

DATOS INFORMATIVOS:

Nombre: _____	
Grado: _____	Fecha: _____

OBJETIVO: Esta encuesta tiene como objetivo recopilar información veraz, la cual permitirá tomar decisiones para el planteo de alternativas de solución en los problemas de oralidad de los estudiantes.

INSTRUCCIONES

1. Lea detenidamente el cuestionario.
2. Elija solo una respuesta.
3. Marque con una X según crea conveniente.

CUESTIONARIO

1. Tu Maestro/a estimula el inicio de clase con dinámicas

Siempre a veces nunca

2. Participas espontáneamente en la clase

Siempre a veces nunca

3. Tu profesor te inculca técnicas para oratoria

Siempre a veces nunca

4. Te preparan tus maestros cuando debes hablar en público

Siempre a veces nunca

5. ¿Sueles escuchar discursos para aprender cómo dirigirte a los demás?

Siempre a veces nunca

6. Sientes temor de hablar en público

Siempre a veces nunca

7. Te gustan las exposiciones orales en clase

Siempre a veces nunca

8. Te gusta participar en concursos internos como foros, casas abiertas, relatos, etc.

Siempre a veces nunca

9. Has participado en concursos de oratoria

Si no

10. Luego de una actividad de aula compartes tus ideas sobre el tema expuesto

Siempre a veces nunca