

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN**

**“Propuesta de un curso de Oratoria para los estudiantes
de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación
de la Universidad de San Carlos de Guatemala”**

Trabajo de tesis presentado por:

Ana Raquel Alvarez Vega

Previo a optar el título de:

LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

Asesor de tesis:

Lic. César Paiz

Guatemala, octubre de 2012

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias de la Comunicación**

Consejo Directivo

Director

Lic. Julio E. Sebastián Ch.

Representantes Docentes

Lic. Víctor Carillas

M.A. Amanda Ballina

Representantes Estudiantiles

Néstor Aníbal de León Velásquez

José Jonatán Girón Ticurù

Representante de Egresados

Lic. Johnny Michael González Batres

Secretaria

M. Sc. Claudia Molina

Tribunal Examinador

Lic. César Paiz, Presidente

Licda. Imelda González, Revisora

M.A. Marco Julio Ochoa, Revisor

Licda. Miriam Yucuté, Examinadora

M.A. María del Rosario Estrada, Examinadora

Licda. Rosa Idalia Aldana, Suplente



Escuela de Ciencias de la Comunicación

Universidad de San Carlos de Guatemala

Guatemala, 16 de julio de 2012

Dictamen aprobación 89-12

Comisión de Tesis

Estudiante

Ana Raquel Alvarez Vega

Escuela de Ciencias de la Comunicación

Ciudad de Guatemala

Estimado(a) estudiante **Alvarez**:

Para su conocimiento y efectos, me permito transcribir lo acordado por la Comisión de Tesis en el inciso 1.9 del punto 1 del acta 09-2012 de sesión celebrada el 16 de julio de 2012 que literalmente dice:

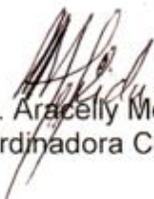
1.9 Comisión de Tesis acuerda: A) Aprobar al (a la) estudiante Ana Raquel Alvarez Vega, carné 200715719, el proyecto de tesis: *CONTENIDOS DE ORATORIA QUE DEBEN INCORPORARSE AL CURSO: SEMIOLOGÍA DEL DISCURSO PERSUASIVO*. B) Nombrar como asesor(a) a: Licenciado César Paiz.

Asimismo, se le recomienda tomar en consideración el artículo número 5 del REGLAMENTO PARA LA REALIZACIÓN DE TESIS, que literalmente dice:

...“se perderá la asesoría y deberá iniciar un nuevo trámite, cuando el estudiante decida cambiar de tema o tenga un año de habersele aprobado el proyecto de tesis y no haya concluido con la investigación.” (lo subrayado es propio).

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS


M.A. Aracelly Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis



Copia: Comisión de Tesis
AM/Eunice S.



427-12

Escuela de Ciencias de la Comunicación
Universidad de San Carlos de Guatemala

Guatemala, 10 de agosto de 2012
Comité Revisor/ NR
Ref. CT-Akmg 54-2012

Estudiante
Ana Raquel Alvarez Vega
Carné **200715719**
Escuela de Ciencias de la Comunicación
Ciudad Universitaria, zona 12.

Estimado(a) estudiante **Alvarez**:

De manera atenta nos dirigimos a usted para informarle que esta comisión nombró al COMITÉ REVISOR DE TESIS para revisar y dictaminar sobre su tesis: **CONTENIDOS DE ORATORIA QUE DEBEN INCORPORARSE AL CURSO: SEMIOLOGÍA DEL DISCURSO PERSUASIVO**.

Dicho comité debe rendir su dictamen en un plazo no mayor de 15 días calendario a partir de la fecha de recepción y está integrado por los siguientes profesionales:

Lic. César Paiz, presidente(a).
Licda. Imelda González, revisor(a)
M.A. Marco Julio Ochoa, revisor(a).

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS


M.A. Aracely Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis




Lic. Julio E. Sebastián Ch.
Director ECC



Copia: comité revisor. Adjunto 2 fotocopias del informe final de tesis y respectiva boleta de evaluación.
Larissa
Archivo.
AM/JESCH/Eunice S.

Edificio M2,
Ciudad Universitaria, zona 12.
Teléfono: (502) 2418-8920
Telefax: (502) 2418-8910
www.comunicacionusac.org



Autorización Informe Final de Tesis por Terna Revisora Guatemala, de 2012

M.A.
Aracelly Mérida,
Coordinadora
Comisión de Tesis
Escuela de Ciencias de la Comunicación,
Edificio Bienestar Estudiantil, 2do. Nivel.
Ciudad Universitaria, zona 12

Distinguida M.A. Mérida

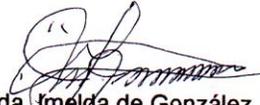
Atentamente informamos a ustedes que el (la) estudiante **Ana Raquel Alvarez Vega**

Carné **2007 15719**. Ha realizado las correcciones y recomendaciones a su TESIS, cuyo título es:

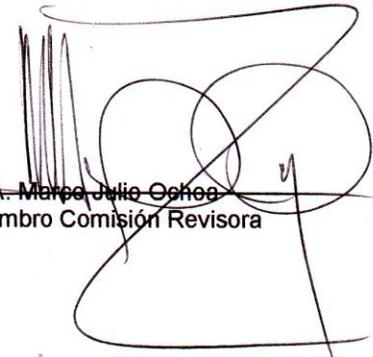
Propuesta de curso acerca de Oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

En virtud de lo anterior, se emite DICTAMEN FAVORABLE a efecto de que pueda continuar con el trámite correspondiente.

"ID Y ENSEÑAD ATODOS"


Licda. Imelda de González
Miembro Comisión Revisora


Lic. César Paiz
Presidente Comisión Revisora


M.A. Marco Julio Ochoa
Miembro Comisión Revisora



504-12

Escuela de Ciencias de la Comunicación

Universidad de San Carlos de Guatemala

Guatemala, 25 de septiembre de 2012
Tribunal Examinador de Tesis/N.R.
Ref. CT-Akmg- No. 100-2012

Estudiante

Ana Raquel Alvarez Vega

Carné **200715719**

Escuela de Ciencias de la Comunicación

Ciudad Universitaria, zona 12

Estimado(a) estudiante **Alvarez**:

Por este medio le informamos que se ha nombrado al tribunal examinador para que evalúe su trabajo de investigación con el título: PROPUESTA DE CURSO ACERCA DE ORATORIA PARA LOS ESTUDIANTES DE LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, siendo ellos:

Lic. César Paiz, presidente(a)
Licda. Imelda González, revisor(a).
M.A. Marco Julio Ochoa, revisor(a)
Licda. Miriam Yucuté, examinador(a).
M.A. María del Rosario Estrada, examinador(a).
Licda. Rosa Idalia Aldana, suplente.

Por lo anterior, apreciaremos se presente a la Secretaría del Edificio M-2 para que se le informe de su fecha de examen privado.

Deseándole éxitos en esta fase de su formación académica, nos suscribimos.

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Lic. Julio E. Sebastián Ch.
Director ECC

Copia: Larissa
Archivo
JESCH/AM/Eunice S.

M.A. Aracelly Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis



Edificio M2,
Ciudad Universitaria, zona 12.
Teléfono: (502) 2418-8920
Telefax: (502) 2418-8910
www.comunicacionusac.org



s/n

Escuela de Ciencias de la Comunicación

Universidad de San Carlos de Guatemala

Guatemala, 22 de octubre de 2012

Orden de Impresión/NR

Ref. CT-Akmg- No. 87-2012

Estudiante

Ana Raquel Alvarez Vega

Carné **200715719**

Escuela de Ciencias de la Comunicación

Ciudad Universitaria, zona 12

Estimado(a) estudiante **Alvarez**:

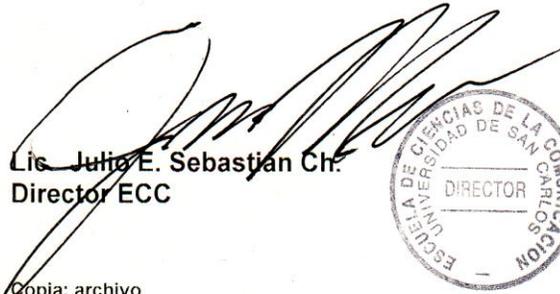
Nos complace informarle que con base a la **autorización de informe final de tesis por asesor**, con el título: PROPUESTA DE UN CURSO DE ORATORIA PARA LOS ESTUDIANTES DE LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN, se emite la orden de impresión.

Apreciaremos que entregue dos tesis y un cd en formato PDF en la Biblioteca central de esta universidad, seis tesis y dos cd's en formato PDF, en la Biblioteca Flavio Herrera y diez tesis en la Secretaria de esta unidad académica ubicada en el 2º. nivel del Edificio M-2.

Es para nosotros un orgullo contar con un profesional como usted, egresado(a) de esta Escuela, que cuenta con todas las calidades para desenvolverse en cualquier empresa en beneficio de Guatemala, por lo que le deseamos toda clase de éxitos en su vida.

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS


Lic. Julio E. Sebastian Ch.
Director ECC




M.A. Aracely Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis



Copia: archivo
AM/JESCH/Eunice S.

Edificio M2,
Ciudad Universitaria, zona 12.
Teléfono: (502) 2418-8920
Telefax: (502) 2418-8910
www.comunicacionusac.org

ACTO QUE DEDICO

A Dios

Porque en cada momento de mi vida he podido ver su gran amor por mí, y me enseña que es Él quien me corona de favores y misericordias.

A Mis Padres

Por darme el ejemplo más grande de lucha y perseverancia. Por ser mi motivación. Por su amor constante, su esfuerzo, sus consejos y por enseñarme lo más valioso, el amor a Dios, que se torna cada vez más determinante en mi vida.

A Mi Esposo

Por su amor y apoyo incondicional, por soñar conmigo, por darme las palabras justas en el momento correcto, y por ser mi mejor amigo.

A Mi Abuelita (Q.E.P.D)

Por haber estado conmigo en los momentos más importantes de mi vida. Por darme los recuerdos más agradables de mi infancia. Por motivarme con su ejemplo y por quererme como una hija.

A Mis Hermanos

Por ver en ustedes lo que en realidad significa el éxito, por enseñarme que la vida va más allá de lo que muchos ven. Por toda su ayuda y por darme un gran ejemplo de constancia y esfuerzo.

A Mi Cuñada y Sobrinas

Por su cariño, por estar pendientes y por su apoyo. A mis sobrinitas, que esto sea una motivación. Oro para que Dios las guarde, y les de más de lo que a nosotros nos ha dado hasta hoy.

A Mis Tíos y Primos

Por su cariño, por compartir nuestras alegrías y hacernos saber que están con nosotros siempre.

A Mis Suegros y Cuñados

Por su cariño, su apoyo, motivación y hacerme sentir parte de la familia.

AGRADECIMIENTO ESPECIAL

A M.A. Aracelly Mérida

Por su guía durante todo este proceso, por sus consejos, su gran apoyo, y su valioso tiempo.

A Lic. César Paiz

Por su apoyo, tiempo, disposición, y su asesoramiento en este trabajo.

A la ECC

Que me permite obtener el título profesional.

***Para efectos legales, únicamente la autora
es responsable del contenido de este trabajo.***

Índice

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	
Marco Conceptual	
1.1 Título del Tema	1
1.2 Antecedentes	1
1.3 Justificación	2
1.4 Planteamiento del Problema	3
1.5 Alcances y Límites	4
Capítulo 2	
Marco Teórico	
2.1 La Comunicación	5
2.1.1 Elementos del Proceso de Comunicación	5
2.2 La Oratoria	6
2.2.1 Proceso de Comunicación en el “Uno a Muchos”	6
2.2.2 El Arte de Hablar en Público	7
2.2.3 Elementos Básicos para Transmitir el Mensaje	8
2.2.4 Comunicación Verbal y No Verbal	9
2.3 Comunicación Oral	9
2.3.1 Características de la Intervención Oral Efectiva	9
2.3.2 Entorno de la Comunicación Oral	11
2.3.3 Propósitos de la Comunicación Oral	11
2.3.4 Base Afectiva de la Persuasión	12
2.3.5 La Sinceridad como Poder Persuasivo	12
2.4 Modalidades de la Intervención oral	12
2.4.1 Panel	13
2.4.2 Simposio	13
2.4.3 Mesa Redonda	13
2.4.4 Debate	14
2.4.5 El Informe Oral	14
2.4.6 La Conferencia	15
2.5 Fisiología de la Voz	15
2.5.1 La Respiración	15
2.5.2 Los Pulmones o Fuelles	15
2.5.3 La Glotis o Vibrador	16
2.5.4 Resonadores-Amplificadores	16
2.5.5 Los Labios	16
2.6 La Dicción	16

2.7 La Articulación	17
2.7.1 Flexibilidad de la Articulación	17
2.8 Comunicación No Verbal	19
2.8.1 Kinestesia	19
2.8.2 Proxemia	19
2.8.3 Paralenguaje	19
2.8.4 Presentación Personal	20
2.9 Elementos Prácticos de Expresión Corporal	20
2.9.1 La Mirada	20
2.9.2 La Postura Comunica	20
2.9.3 Qué hacer con las Manos y los Brazos	21
2.9.4 Prácticas viciosas que deben desterrarse	22
2.9.5 Los gestos: una exteriorización afectiva	22
2.10 El Discurso	22
2.10.1 Preparación del Discurso	23
2.10.2 Cómo Iniciar un Discurso	24
2.10.3 Conclusión del Discurso	25
2.11 El Auditorio	25
2.11.1 Análisis del Auditorio	25
2.11.2 Aplicación del Análisis del Auditorio	27
2.12 Manejo de Distractores	28
2.12.1 Obstáculos Psicológicos	28
2.12.2 Interrupciones	30
2.12.3 Público hostil	31
2.13 Manejo de Recursos Auxiliares	31
2.13.1 Recursos Visuales	31
2.13.2 El micrófono: un recurso técnico	32
2.14 Del Ámbito Académico. Conceptos Básicos.	33
2.14.1 Enseñanza Sistemática	33
2.14.2 Aprendizaje	33
2.14.3 Curso	33
2.14.4 Programa	33
2.14.5 Licenciatura en Ciencias de la Comunicación	33

Capítulo 3

Marco Metodológico

3.1 Tipo de Investigación	34
3.2 Objetivos	34
3.3 Técnicas	35
3.4 Instrumentos	35
3.5 Universo	35
3.6 Muestra	36

Capítulo 4

Análisis y Descripción de Resultados

4.1 Respuestas de los Estudiantes y Docentes Encuestados	37
4.2 Resultados Obtenidos a través de la Entrevista Realizada a Docentes	42
4.2.1 Preguntas Comunes Realizadas a los Docentes	42
4.2.2 Respuestas Emitidas por los Docentes	42
4.3 Integración de la Opinión de Docentes a través de la Entrevista	44

Capítulo 5

Propuesta de Curso de Oratoria

5.1 Programa del Curso	45
5.2 Plan de Actividades	47
5.3 Cronograma de Actividades	53
Conclusiones	54
Recomendaciones	55
Referencias Bibliográficas	56
Anexos	59

Resumen

El profesional actual necesita dominar elementos de oratoria que le permitan comunicarse ante una realidad dinámica y moderna. De esta forma tendrá una herramienta para destacar ante la cerrada competencia profesional que se vive actualmente. Es preciso mencionar que aún en las facetas cotidianas de la vida es necesario poseer la habilidad para hablar en público.

Del profesional de la comunicación se tienen expectativas aún mayores, se espera que por su amplio conocimiento en esta rama, lleve a cabo este proceso con facilidad. A pesar de esto, se observó que existe dificultad en esta práctica por parte de los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Además de la falta de un contenido metodológico que contribuya en su formación con respecto a este tema, por lo que surgió la interrogante, ¿Qué importancia tiene la implementación de un curso de oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala?

Para lo cual, se llevó a cabo un sondeo de opinión a través de un cuestionario a los estudiantes del décimo semestre de licenciatura, debido a la etapa en que se encuentran de su carrera, y una entrevista a los docentes a cargo del curso de Semiología del Discurso Persuasivo. Se detectó la importancia que tanto estudiantes, como docentes, atribuyen a este tema para el desarrollo profesional del comunicador, y se estableció la necesidad de la implementación de un curso de oratoria.

A partir de los resultados obtenidos, finalmente se elaboró una propuesta de un curso de oratoria extracurricular optativo, que consta de un programa y un plan de actividades con su respectivo cronograma.

Introducción

Hablar ante un público es parte de la vida cotidiana del ser humano, y de gran importancia para el ejercicio profesional, y aún mayores son las expectativas que se tienen de un comunicador social como persona que domina dicho arte. De la importancia de este tema surge el problema de investigación que da lugar a este estudio.

Se observó que a pesar de las altas expectativas, hay dificultades en los futuros profesionales de la comunicación en el arte de hablar en público, por lo que se llevó a cabo un sondeo de opinión a estudiantes del décimo semestre de licenciatura, a través de un cuestionario. A partir de identificar que el curso de la carrera de licenciatura de mayor afinidad con este tema es Semiología del Discurso Persuasivo, se llevó a cabo una entrevista a los docentes a cargo del mismo, con respecto a la implementación de un curso acerca de oratoria.

Posteriormente, se comparó la opinión de estudiantes y docentes acerca de este tema, identificando la importancia que ambos atribuyen al arte de hablar en público como característica de un profesional de la comunicación social, por lo que se propuso un curso de oratoria, el cual pretende desarrollar la habilidad discursiva de los estudiantes a través de la aplicación de fundamentos teóricos, y una práctica constante.

Cabe mencionar, que en esta tesis están desarrollados los temas que se proponen como contenido de este curso, además de su respectivo programa y plan de actividades, ya que la experiencia y la práctica son determinantes para el manejo de la Oratoria, según lo indican expertos en la materia y el mismo objeto de estudio.

Capítulo 1

Marco Conceptual

1.1 Título del Tema

Propuesta de un curso de oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

1.2 Antecedentes

El planteamiento de propuestas para el enriquecimiento del contenido académico impartido en la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala se han llevado a cabo a través de los años, debido a la identificación de las necesidades y retos que enfrentará el futuro profesional de la comunicación.

Tomando en cuenta la intencionalidad de estos estudios realizados en la universidad y unidad académica mencionada, se presentan como antecedentes:

En 1,999 la licenciada Sandra Carolina Rojas Miranda, toma en cuenta el momento histórico en que se encuentra Guatemala, y resalta la importancia del Proceso de Paz, elabora la tesis titulada *“Aporte del Curso Comunicación y Cambio Social en la formación del comunicador frente al proceso de paz en Guatemala”* como parte de la temática necesaria para la formación de los estudiantes, éste curso es impartido en el cuarto semestre de las carreras técnicas de Locución y Publicidad Profesional.

En este trabajo, la licenciada Rojas presenta una reseña histórica del Proceso de Paz y la importancia sobre el conocimiento del tema por parte de los comunicadores sociales, como profesionales que tendrán la responsabilidad de transmitir información veraz al respecto.

En el año 2,004 la licenciada Lorena de los Ángeles Chacón Carrera, considerando que los profesionales de publicidad, periodismo y locución, deben tener la capacidad de desempeñar cualquier rol en el área de comunicación, presenta la tesis titulada *“Propuesta de integración de contenido del curso de relaciones públicas de las carreras técnicas de publicidad, periodismo y locución de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la USAC”*, con el fin de contribuir a que los estudiantes puedan cumplir el rol de relacionistas públicos, sin carecer de conocimientos básicos.

La licenciada Chacón a través del análisis de los programas del curso mencionado, el catálogo de estudios de la Escuela de Ciencias de la Comunicación, la opinión de catedráticos que imparten este curso y de personas que desempeñan el rol de relacionistas públicos, realiza una propuesta de integración de contenidos.

El aporte más reciente corresponde al año 2,009, de la licenciada Claudia Araceli Yoc Rodas, cuya tesis se titula “Contenidos mínimos acerca de informática audiovisual, que deben incorporarse en el Curso de Publicidad IV en la Escuela de Ciencias de la Comunicación”. En este estudio la licenciada Yoc describe los contenidos mínimos sobre informática audiovisual que pueden ser útiles como soporte en el curso de Publicidad IV, habiendo utilizado como técnica de investigación, la encuesta, dirigida a los docentes que imparten dicho curso.

De acuerdo a la semejanza con el tema que se aborda en el presente estudio, como propuesta de integración de contenido, se encuentran los siguientes antecedentes:

De la Escuela de Ciencias de la Comunicación, de la Universidad de San Carlos de Guatemala, la licenciada Sherly Maritiza Arana Dolor, en el año 2003, aborda el tema “El discurso persuasivo como elemento fundamental en la fase conciliatoria del juicio ordinario laboral”, con el cual propone un inicio de la investigación de la Comunicación en otros campos como el de las Ciencias Jurídicas y Sociales, específicamente en el derecho Laboral, por su importancia en la fase conciliatoria del Juicio Ordinario Laboral.

De la facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, de la Universidad de San Carlos de Guatemala, el licenciado Manuel Francisco Córdón y Córdón, en el año 1976, aborda el tema “Importancia de la oratoria en las carreras de abogacía y notariado”, en el que hace énfasis en la importancia de la Oratoria para el abogado y notario en sus diferentes facetas, ante el cliente, ante instituciones, como asesor y como defensor.

1.3 Justificación

El comunicador social eventualmente es la persona que tiene a su cargo el notificar o comunicar algo a un público, y dentro de las actividades que lleva a cabo, está influir en el cambio de actitudes, opiniones y comportamiento de las sociedades, gracias a sus conocimientos en comunicación social.

Por lo tanto, en el ámbito profesional, el comunicador social eventualmente deberá enfrentar el reto de comunicarse de manera efectiva ante cualquier tipo de público, por los motivos más ambiciosos, para lo cual, su intervención deberá lograr los resultados esperados. Motivo por el cual, esta propuesta permitirá una mejor formación del estudiante, y por consiguiente un profesional mejor capacitado para enfrentar los diferentes retos a lo largo de su carrera.

En el ámbito académico, la habilidad de hablar adecuadamente ante un público resulta ser un aspecto fundamental para la formación de los futuros profesionales de la comunicación. Por lo que a través de esta investigación se pretende hacer un aporte mediante una propuesta de implementación de un curso acerca de este importante tema, cuya realización será de beneficio y motivo de éxito para los estudiantes de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la USAC.

Desarrollar la habilidad de comunicarse adecuadamente ante un público es sumamente interesante, pues el éxito de este tipo de intervenciones logrará una influencia positiva en las opiniones, actitudes y comportamiento de las personas acerca de los diferentes temas que se aborden. Siendo éste un tema que por su importancia a nivel personal, mueve los esfuerzos hacia la investigación del mismo.

1.4 Planteamiento del Problema

El temor a hablar ante un público es un fenómeno que se da constantemente, sin importar la posición, experiencia o conocimiento que tengan las personas acerca de la temática que se pretende abordar.

El miedo a que la gente les observe, las posibles reacciones del auditorio, la ansiedad por falta de experiencia, o la experiencia de haber visto a otras personas dando charlas con poco éxito, o el caso de experiencias previas desagradables, se presentan como posibles causas que impiden el desarrollo de esta importante destreza.

Sin embargo, del profesional de la comunicación se espera que este proceso lo lleve a cabo sin mayores dificultades, por su detenido estudio y especialización en la comunicación social.

A pesar de las expectativas, se observó la dificultad que algunos estudiantes de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la USAC tienen al momento de enfrentarse ante un grupo de personas y pronunciar un discurso, a pesar del esfuerzo de catedráticos que de alguna manera aportan a la formación de los estudiantes en este sentido. Por lo que se considera necesario un curso dedicado a este tema, que facilite el desarrollo de esta habilidad en los estudiantes, y cambie el sentido de la enseñanza, de una lucha ardua y continua de pocos, hacia un refinamiento constante de esta habilidad mediante un contenido metodológico establecido.

Esta problemática se observó en los estudiantes cuya carrera está ya avanzada o a punto de finalizarse, presentándose casos en los que resulta sumamente difícil presentarse ante compañeros de curso y exponer algún tema, por lo que surge la interrogante, ¿Qué importancia tiene la implementación de un curso de oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación?

1.5 Alcances y Límites

1.5.1 Objeto de Estudio

Estudiantes del décimo semestre de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, jornadas vespertina, nocturna y PAD, y docentes que imparten el curso Semiología del Discurso Persuasivo.

1.5.2 Alcance Geográfico

Escuela de Ciencias de la Comunicación, Universidad de San Carlos de Guatemala, Ciudad Universitaria zona 12.

1.5.3 Alcance Temporal

El presente estudio se llevó a cabo del mes de mayo al mes de septiembre del año 2012.

1.5.4 Alcance Institucional

Escuela de Ciencias de la Comunicación, Universidad de San Carlos de Guatemala.

1.5.5 Límites

El presente estudio abarca la opinión de los estudiantes del décimo semestre de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, jornada vespertina, nocturna y del Programa de Autoformación a Distancia debido al momento en el que se encuentran en su carrera y la perspectiva que tienen con respecto al tema tratado.

Además se obtuvo la opinión de los docentes que imparten el curso Semiología del Discurso Persuasivo, por ser constantes observadores del desenvolvimiento de los estudiantes en este curso y la posibilidad que tienen de detectar deficiencias respecto al tema. Se consideró la opinión de dichos docentes por la afinidad que tiene el curso que imparten con el tema estudiado.

Capítulo 2

Marco Teórico

2.1 La Comunicación

El ser humano, como ser social mantiene un contacto con los demás a través de la transmisión de signos, que componen un código con el cual busca darse a entender, para transmitir ideas, pensamientos o sentimientos. Este proceso de comunicación es definido por Maldonado (1998:14) como “el proceso para la transmisión de mensajes (ideas o emociones) mediante signos comunes entre emisor y receptor, con una reacción o efecto determinado”.

Un punto determinante, es el mensaje o información que se transmite, pues de acuerdo con la definición anterior, éste deberá estar compuesto por signos comunes entre emisor y receptor para que sea establecido un proceso de comunicación, que estará determinado por la reacción o efecto por parte del receptor, en virtud del mensaje recibido.

2.1.1 Elementos del Proceso de Comunicación

Para describir el proceso de comunicación, es preciso distinguir los elementos que lo conforman. Maldonado (1998) define los siguientes:

Fuente: Es el origen del mensaje y puede ser un suceso, cosa, persona o grupo de personas.

Encodificador: Es quien toma la idea de la fuente y elige un conjunto de signos o código.

Mensaje: Núcleo de la comunicación, lo que se quiere transmitir.

Canal: Es el medio a través del cual se transmite el mensaje.

Decodificador: Interpreta los signos en que se estructuró el mensaje, es decir, traduce el código.

Receptor: Es quien recibe el mensaje.

Ruido: Perturbación que afecta la nitidez del mensaje.

Retroalimentación: Es la reacción del receptor ante el mensaje recibido.

2.2 La Oratoria

La oratoria representa un reto para el comunicador social, una oportunidad de transmitir en un momento específico un mensaje, con el fin de convencer, persuadir o influir en un público de posibles infinitas características. A diferencia de un escritor, cuyos receptores pueden estudiar sus textos de la forma deseada y regresar a puntos que no comprendan; el orador, debe llegar a donde desea a la primera. Según Fernández (1994) debe lograr que el público comprenda su mensaje en el momento mismo en que lo está pronunciando.

Dávalos (2003), repasa en el alcance del arte de hablar en público, y expresa que la palabra hablada tiene su más alta expresión en la oratoria, y la define como “el arte de transmitir ideas para contribuir al desarrollo progresivo de la sociedad, del mundo, y a la realización plena del hombre”.

Según (Ramal, www.joseramal.com/blogs/lengua/generosliterarios.pdf), la oratoria puede definirse de una manera más puntual como “el arte de hablar en público para convencer y persuadir”. Partiendo de que convencer es lograr con razones la aceptación de una verdad, mientras que persuadir, el dominio de la voluntad para impulsar hacia la realización de algo, Ramal, distingue cuatro tipos de oratoria:

- Oratoria Sagrada: Se propone la exaltación de la fe y la moral entorno a una determinada religión, a través de pláticas y sermones.
- Oratoria Política: Se refiere a la vida pública y a las funciones del gobierno, tratando intereses generales de la nación.
- Oratoria Forense: Persigue un fin jurídico, que trata de casos controvertidos ante jueces y tribunales, comprendiendo discursos civiles y discursos penales. El primero comprende informes de conflictos ante jueces y tribunales, el segundo, el debate sobre la honra y libertad de los acusados procesados.
- Oratoria Académica: Trata de asuntos científicos o artísticos en disertaciones de diverso carácter y finalidad.

2.2.1 Proceso de Comunicación en el “Uno a Muchos”

Siendo la comunicación un proceso en el que se transmite un mensaje a través de la utilización de un código, hablar ante un público es una forma particular de este proceso, que Ander Egg y Aguilar (2002:p.21) definen de esta manera “todo discurso o conferencia es un acto de comunicación en el que el orador o conferenciante establece una relación con los oyentes (auditorio o público) a través de las palabras”. Este proceso, según Ander Egg y Aguilar (2002) lo conforman los siguientes elementos básicos:

- Emisor: el orador o conferenciante (el que habla, el que transmite el mensaje).
- Mensaje: el tema de la conferencia (aquello de que se habla, contenido que se transmite).
- Código: Modo de componer y presentar el mensaje (formas de hablar, signos y señales que se usan para transmitir el mensaje: voz/palabra, gestos, ayudas visuales, etc.).
- Receptor: el público o auditorio (aquellos a quienes se habla, los que reciben el mensaje).

En la sociedad se entrelazan diversos procesos de comunicación, cada individuo es parte de distintos sistemas de comunicación necesarios para su desenvolvimiento en el diario vivir. La comunicación es un proceso dinámico, en constante movimiento, y la manera en que cada quien se ajuste a ella, dependerá de la forma en que se adapte, dinámicamente, a sus fenómenos siempre cambiantes. Zacharis y Bender (1989).

2.2.2 El Arte de Hablar en Público

En consecuencia de las actividades en las que se involucra el ser humano, aún sin necesidad de recurrir a formalidades, aprender a comunicarse ante un grupo de personas resulta necesario, por lo que de manera general, se puede afirmar al igual que Ander Egg y Aguilar (2002:p.14) que “para participar en la vida social hay que aprender a comunicarse”.

Hablar ante un público implica aspectos de comunicación sujetos de ser estudiados con el objeto de aprender a llevarlo a cabo de una manera adecuada. Ander Egg y Aguilar (2002) explican que hablar en público es hacerlo “uno a muchos”, en el sentido de dirigirse a un grupo de personas más o menos numeroso, y afirma que “es muy difícil no tener que hacerlo alguna vez”, sobre todo si se trata de personas que tienen como oficio la comunicación social en cualquier modalidad o circunstancia.

Siendo la comunicación un proceso en el que se transmite un mensaje a través de la utilización de un código, la oratoria es una forma particular de este proceso, del que Ander Egg y Aguilar (2002:p.21) afirman “todo discurso o conferencia es un acto de comunicación en el que el orador o conferenciante establece una relación con los oyentes (auditorio o público) a través de las palabras”.

En la sociedad se entrelazan diversos procesos de comunicación, cada individuo es parte de distintos sistemas de comunicación necesarios para su desenvolvimiento en el diario vivir. La comunicación es un proceso dinámico, en constante movimiento, y la manera en que cada quien se ajuste a ella, dependerá de la forma en que se adapte, dinámicamente, a sus fenómenos siempre cambiantes. Zacharis y Bender (1989).

2.2.3 Elementos Básicos para Transmitir el Mensaje

Cuando se intenta emitir en voz alta lo que se siente o se piensa, según Fernández (1994) se intenta lograr cuatro propósitos, que serán los elementos básicos para transmitir el mensaje deseado:

Saber qué Decir

A diferencia de sostener una conversación espontánea con un grupo de personas, en la que se escucha, se amplía o se rectifican las ideas, a medida que cada una interviene; cuando se trata de hablar ante un público, es necesario hablar con claridad, pues no habrá un tiempo inmediato en que se pueda enriquecer esta información que está fluyendo, no se puede divagar. Deberá tratarse de algo que con anterioridad haya tomado forma en la mente.

A esto que ya se ha formado en la mente, Fernández (1994) le llama idea concreta, y cuando ya se le ha dado forma se podrá expresar lo que se quiere, pues ya se sabe qué se quiere decir.

Usar el Tono Adecuado

Pararse ante un público, ver los rostros atentos, y transmitir algo que sea aceptado, no es una tarea fácil, no siempre se tiene el mismo mensaje, ni siempre se trata con el mismo público.

Además de buscar las palabras correctas, ante un público se comunica a través del tono, que “no es más que un regulador entre el sentimiento y la expresión, entre lo que sentimos y lo que decimos” Fernández (1994:p.18). Por lo tanto, es importante encontrar el tono adecuado, y colocarse en el lugar del destinatario, para transmitir un mensaje efectivo.

Ordenar el Mensaje

A medida que se habla, el receptor debe ir asimilando el mensaje, por lo que el emisor no debe perder el contacto con el oyente, pues se corre el riesgo de que cese la atención y que el mensaje no llegue.

Según Fernández (1994:p.19), “la fórmula más simple para evitar que el receptor se pierda, es que el emisor, mientras hable vaya colocando las ideas unas después de las otras.” Aparentemente, una fórmula sencilla, sin embargo, a menudo, se escuchan conferencistas que profundizan demasiado en algunos puntos, y hacen que el receptor pierda la atención, por intentar coordinar las ideas. Por lo que, se deben ordenar estas ideas, de tal forma que se minimicen estas barreras.

Pensar lo que se Dice

El típico silencio, en el que muchas veces la mirada se pierde buscando la palabra que se necesita para completar una frase, es una de las situaciones que ocurre, y muchas veces parece inevitable.

Sin embargo, esa búsqueda de la palabra exacta, que puede llegar a sentirse eterna, se puede evitar procurando no perder de vista la idea de lo que se está hablando, es decir que se debe pensar lo que se dice. De esta manera, se asegura llegar al punto que se desea, utilizando unas u otras palabras indistintamente.

2.2.4 Comunicación Verbal y No Verbal

Esta es una manera de dividir la comunicación, cada tipo de comunicación es importante y al mismo tiempo pueden ser complementarias al momento de transmitir un mensaje.

La Comunicación Verbal según Maldonado (1998:69) “es la que usa palabras para dar un mensaje”, y ésta puede subdividirse en comunicación escrita y comunicación oral.

La Comunicación No Verbal según Maldonado (1998:69) se refiere a “la transferencia de significados sin la intervención de sonidos o palabras”. Ésta se refiere a movimientos corporales, el uso del espacio físico o signos que transmitan alguna idea. Por lo que puede subdividirse en kinésica, proxémica e icónica, según Maldonado (1998).

2.3 Comunicación Oral

La comunicación oral es una forma de relación entre los seres humanos, que se da a través del uso del lenguaje. Para lo cual se puede establecer un proceso de comunicación con diversos propósitos, y a través de la palabra hablada expresar innumerables ideas, pensamientos o emociones. Por lo que la comunicación oral se define como “una forma de relación entre individuos que consiste en la transmisión de mensajes a través de la palabra hablada” Maldonado (1998:70).

2.3.1 Características de la Intervención Oral Efectiva

Al momento de transmitir un mensaje, el público debe comprenderlo inmediatamente, por lo que según Fernández (1994) las cualidades primordiales del estilo oral deben ser las siguientes:

- **Claridad**

Esta característica se presenta “cuando el pensamiento del que emite el mensaje penetra sin esfuerzo en la mente del receptor” Fernández (1994:23), es decir, que la manera en que se transmite el mensaje es fácilmente digerido por el público, y no necesita hacer un esfuerzo mayor que finalmente lo pueda distraer para poder comprender lo que escucha.

Para lograr claridad en el mensaje es necesario elegir cuidadosamente los conceptos que se utilizarán, de acuerdo al público que escucha.

- **Concisión**

Para alcanzar la concisión en el mensaje, es necesario elegir las palabras adecuadas, las que lleven los significados correctos para construir lo que se desea transmitir, estas palabras deben ser las más significativas, las palabras justas. Esto evitará que se caiga en la redundancia o en la excesiva reiteración. Además, de evitar las frases comunes, los clichés o frases que en algún momento tuvieron cierto valor y sin embargo ya no significan nada, y finalmente, no extenderse demasiado, tratando de ampliarse en el afán de darse a entender.

- **Coherencia**

Cuando se habla ante un público se debe cuidar el orden de las ideas, el mensaje debe tener un orden lógico para evitar contradicciones. Por lo que el vocabulario que se utilice debe estar en sintonía con el nivel de los oyentes.

- **Sencillez**

Al tener un público que está pendiente de cada palabra que se pronuncia, se puede tener el impulso de tratar de distinguirse, utilizando frases y términos que parecen sofisticados, y con los que finalmente no se logre comunicar algo significativo, por lo que es importante evitar lo complicado y hacer uso de una composición sencilla.

- **Naturalidad**

Cuando se utiliza el propio vocabulario, se logra ser natural, es decir, evitando rebuscar las palabras que se emplean. Sin embargo, no se debe perder de vista la elegancia, como bien dice Fernández (1994:p.25) “El orador podrá alcanzar las más altas cimas de la belleza, si sabe y puede conjugar lo natural con lo preciso, procurando siempre aunar la sencillez y la exactitud”.

2.3.2 Entorno de la Comunicación Oral

Una de las características mencionadas para la efectividad de la comunicación oral, es la adecuación del mensaje al contexto en que ocurre este proceso. Pues el contexto es un condicionante para el mensaje en su forma, en tanto que éste pueda ser comprendido por el receptor.

Contexto Semántico: Una palabra por sí sola puede tener diversos significados, sin embargo, cuando se encuentra en un grupo de palabras que conforman una idea completa y específica, su significado dependerá del resto de palabras que conforman esta idea, lo que permitirá que cada frase u oración tenga un sentido particular.

Contexto Situacional: Según Maldonado (1998), se refiere a factores como espacio, tiempo o cantidad, por lo que el valor de cada palabra depende de la persona que la utilice y su posición en ese preciso instante.

Contexto Físico: Según Maldonado (1998), se refiere a que el significado del mensaje dependerá del espacio en donde ocurre. La diferencia entre cada espacio físico donde ocurre el mensaje, permitirá un significado también diferente en cada ocasión.

Contexto Cultural: Tomar en cuenta este factor permitirá que se utilicen las palabras adecuadas para cada público. Cada persona, según Maldonado (1998) posee un cúmulo de conocimiento que dependerá del espacio cultural en donde se desarrolló, por lo que una palabra muy usual para el emisor puede resultar totalmente desconocida para un receptor, por poseer diferencias culturales.

2.3.3 Propósitos de la Comunicación Oral

Emitir un mensaje a un público tendrá un propósito predominante y algunos que funcionarán como accesorios. En ocasiones, incluso se informa al público previamente cuál será el motivo o propósito principal de la reunión. Según Fernández (1994), básicamente se puede hablar de cuatro propósitos:

1. **Entretener:** En busca de una respuesta de agrado, diversión o complacencia.
2. **Informar:** Procurando la clara comprensión de un tema, diciendo el número necesario de palabras de manera objetiva, para que los destinatarios se vean enriquecidos respecto a algo que desconocían.
3. **Convencer:** Fundamentando el discurso en realidades demostrables, por medio de argumentos, a partir de realidades que el destinatario considera válidas, para modificar sus opiniones.
4. **Persuadir:** Más allá de convencer, se logra persuadir a un público cuando se mueve su voluntad, para conseguir la acción.

2.3.4 Base Afectiva de la Persuasión

De acuerdo a la explicación de Fernández (1994), la base determinante de la persuasión será la afectiva, ya que en función de las acciones del emisor y receptor recae sobre el aspecto emocional el logro de la persuasión del público.

En la búsqueda de la persuasión por parte del emisor, que en este caso sería el orador, iniciará su intervención bajo algunas bases precedentes. Primero, busca informar al receptor y argumenta sobre hechos informativos, luego apela a la razón, y argumenta sobre hechos comprobables, y finalmente, acude al sentimiento poniendo en su mensaje una carga emocional.

A partir de la búsqueda de influir sobre los sentimientos del auditorio, el objetivo será influir en la voluntad, y despertar una inquietud, y es precisamente aquí donde empieza la persuasión. Pues el receptor por su parte, ya ha asentido a los argumentos de la razón y los ha aceptado, aunque se vea estático, ya ha aceptado cada elemento hasta llegar a sus sentimientos, lo que permitirá que tome la acción deseada.

2.3.5 La Sinceridad como Poder Persuasivo

Es importante reconocer cuando algo es inaceptable, cuando no se comparte alguna postura, y aún así se pronuncie como valedera para sí, pudiendo llegar a pensar que las personas a las que se dirige un mensaje no van a percibir esa falta de sinceridad, cuando realmente se está restando credibilidad y con esto, el poder persuasivo de lo que se dice. “Para convencer hay que estar convencido. Para influir hay que ser influyente y estar influido de lo que se trata de demostrar y de transmitir al auditorio” Vallarta (1973:p.103).

La sinceridad, es entonces un recurso indispensable para adherir el poder persuasivo al discurso, además que realza al orador pues provee a sus ideas la fuerza para que los oyentes acepten como verdad sus afirmaciones. Por el contrario, la falsedad del discurso será evidente, por lo que es necesario estar consciente de ello. Cáceres en el sitio delta.cs.cinvestav.mx afirma “si la información que pretende transmitir no le despierta verdadero interés, tampoco lo despertará en los demás”.

2.4 Modalidades de la Intervención Oral

Ante las diversas modalidades de transmitir un mensaje a un público, es importante mencionar las más usuales con el fin de conocer el tipo de intervención a que se enfrenta el orador en cada escenario.

2.4.1 Panel

Cuando se trata de un auditorio numeroso, y resulta complicado el intercambio de ideas entre los miembros, ya sea por el número o porque no cuentan con la información suficiente para tomar decisiones respecto a un tema, se hace útil el panel. Según Fernández (1994) el panel consiste en la selección de cuatro o cinco personas con amplio conocimiento en un tema, en virtud de poder discutirlo en beneficio de los oyentes. Los expositores se ubican en un lugar en que puedan ser vistos y escuchados por el auditorio, hacen preguntas entre sí, todo para el público receptor.

La dinámica del panel se debe a los oyentes, es por esto, que Bradbury (2002) explica que el panelista deberá esforzarse para que la audiencia entienda lo que dice, ya que se produce lo que él llama una “laguna comunicativa”, esto es, la diferencia entre lo que se pretende decir, lo que se ha dicho en realidad, lo que los oyentes piensan que han escuchado y lo que creen que el orador pretendía decir. Por tanto, el primer paso es escuchar, y luego propiciar una comunicación entre los participantes y finalmente, para los oyentes.

2.4.2 Simposio

Es otra forma de discusión pública, parecida al panel, en tanto que se trata de un grupo de expertos que discuten entorno a un tema. Sin embargo, según Fernández (1994), en este caso los expositores son verdaderos expertos en el tema y el público además de escuchar puede dirigir preguntas. Debido a que se trata de la discusión de temas especializados, puede distribuirse al final un trabajo escrito relacionado con el tema.

Debido a que una parte importante de esta modalidad, es la oportunidad que el público tiene de dirigir preguntas, es importante mencionar lo que recomienda Bradbury (2002) en este sentido. Se trata de tres puntos importantes, primero, cuando el público pregunte, se debe escuchar, pareciera lógico pero repara en este punto porque a menudo se pretende dar respuesta a una pregunta mientras es formulada, sin embargo, resulta imposible hacer ambas cosas.

El segundo punto surge de un inconveniente al momento de formular preguntas, pues suele ocurrir que la audiencia no escucha las preguntas que formulan las personas, por lo que el orador deberá repetirlas íntegramente, y posteriormente responderlas para todos. Finalmente, el tercero, se deriva del anterior, ya que al momento de responder una pregunta es recomendable dirigir la mirada a quien pregunta, pero en un menor porcentaje para luego dirigirla al público en general, esto evita propiciar un monopolio de personas interesadas en formular preguntas.

2.4.3 Mesa Redonda

Este es un tipo de discusión en el que se pretende ofrecer una exhaustiva panorámica de los puntos de vista de los expertos sobre un tema, con la peculiaridad de poder durar varios días.

Se puede distinguir porque se necesita de un moderador, según Fernández (1994), deberá tener la capacidad de abstraer ideas, ordenar la discusión y resumir las ideas y conceptos presentados. El tema puede presentarse en torno a una persona o problema.

La función del moderador es determinante en una mesa redonda, según Janner (1997), es quien tendrá a cargo asegurarse de que todos los asistentes hayan tenido una oportunidad razonable de exponer sus ideas y opiniones, y no permitir que una minoría se imponga sobre el resto de participantes. Esto quiere decir que en esta modalidad, dependerá en gran parte de la habilidad del moderador el que se lleve a cabo una reunión pacífica y enriquecedora para la audiencia, que es lo que finalmente se pretende en una mesa redonda.

2.4.4 Debate

El debate posee una característica esencial, que es la de poner en discusión ante el público, tesis que chocan entre sí respecto a un tema conocido por los oyentes, bajo la guía de un moderador. Según Fernández (1994), en un debate, hay un ponente que presenta una tesis y la defiende a toda costa, y por el otro lado, un partidario de la tesis opuesta que combate la de su oponente con todos los recursos a su alcance.

Según Janner (1997), la mayoría de oradores tarde o temprano participan en un debate, explica que a través de éste, el público tiene la oportunidad de conocer al menos dos puntos de vista sobre un tema. Por tanto, es importante que los participantes sepan que los ataques satíricos que se le hagan se mantendrán dentro de los límites de la cordialidad y la corrección, por lo que se deben evitar las réplicas agresivas y hostiles.

2.4.5 El Informe Oral

Conocer resultados o el cumplimiento de metas trazadas, pueden ser los motivos por los que se solicite un informe oral, sin embargo, es posible caer en el error de ocuparse en trasladar la mayor cantidad posible de información en el menor tiempo, cuando en realidad los receptores captarán la información cuando ésta sea importante para ellos. Al respecto, Hernández (2004) recomienda que la información, debe limitarse a cuatro o cinco ideas esenciales, con el propósito de dar a conocer los resultados de un proceso.

Es preciso tener en cuenta que el informe cumple su cometido cuando los destinatarios se enriquecen con datos que antes no conocían. Fernández (1994:96) define el informe oral como “una comunicación destinada a presentar, de manera clara y pormenorizada, el resumen de hechos o actividades pasadas o presentes; y en algún caso de hechos previsibles partiendo de datos ya comprobados”. Hernández (2004) afirma que básicamente, este mensaje está destinado a hacer del conocimiento público un proceso de investigativo, un estudio diagnóstico o un hallazgo.

2.4.6 La Conferencia

Esta es una modalidad de expresión oral de tipo unilateral, un sujeto que habla y el auditorio que escucha, para aumentar la comprensión hacia un área determinada. Según Fernández (1994) también se trata de una oportunidad del conferenciante para seducir al público, cautivarlo y mostrarse brillante, además recomienda que ésta no debe exceder de una hora, incluso señala que treinta minutos podría ser el tiempo suficiente.

Sobre esta línea, Janner (1997) señala que no existe justificación alguna para dar una conferencia aburrida. Por muy difícil que sea para el público el tema, es importante tener en mente que se puede disponer tanto del apoyo de medios visuales, como del genio y el entusiasmo del orador.

2.5 Fisiología de la Voz

El uso adecuado de de la voz es parte de la imagen que se proyectará al público, a través de ésta se pueden presentar las palabras de una manera más interesante y significativa. Según Forero (2005), el hombre tiene un aparato fonador que le permite producir una extensa gama de sonidos, y un cerebro que hace posible organizar ideas y expresarlas por medio de dichos sonidos. En cuanto a esta característica única del ser humano, Fernández (1994) afirma que el orador puede mejorar su voz, dependiendo del conocimiento que tenga de la fisiología de la voz y los mecanismos de la palabra, y el ajuste que haga entre este conocimiento y los ejercicios que conducirán hacia un buen resultado.

2.5.1 La Respiración

Los órganos que intervienen en la producción de la Voz humana están relacionados por un sistema de válvulas y mecanismos que permiten respirar, hablar, beber, por lo que Forero (2005:46) afirma que “si se obstruyera uno de ellos por un instante, la vida pendería de un hilo”. Tal es la importancia de la voz, que para entender el mecanismo de la respiración y la manera en que se comporta la emisión sonora humana, Fernández (1994) se refiere a los componentes que la conforman:

2.5.2 Los Pulmones o Fuelles

Se encuentran en la caja torácica, y cuando se inspira las costillas se elevan y se ensanchan, mientras que cuando se espira, las costillas descienden y se contraen, se eleva el diafragma y sale el aire que hace que se puedan pronunciar las palabras. Cuando se inspira aumenta el volumen pulmonar por la presión de las costillas y el movimiento del diafragma. Cuando se hunde la pared abdominal, se eleva el diafragma, lo cual dificulta la salida de aire para efectuar la fonación.

“Cuando se habla en público es preciso poder inspirar aire muy rápidamente –y sin ruido- y ser capaz de espirarlo durante 20 segundos o más”. Fernández (1994:p.31), por lo que es importante aprender a respirar adecuadamente mientras se habla y además de conocer el mecanismo de los pulmones, es importante tener en mente lo que afirma Forero (2005:p.48) “al inspirar, se produce una tensión, y al espirar, se produce una relajación”, por lo que finalmente se puede decir que hablar, relaja.

2.5.3 La Glotis o Vibrador

El aire que se comprime en los pulmones recorre la tráquea y pasa a la laringe, que está formada por cartílago. En el interior se encuentran las cuerdas vocales, donde se origina la fonación.

En la emisión de la voz, la glotis o espacio entre las cuerdas vocales, se abre y cierra rápidamente por la fuerza de los músculos y la presión de aire. Los pequeños chorros de aire producen vibraciones sonoras. Cuanto más rápido vibren las cuerdas el sonido es más agudo, cuanto más fuerte es más intenso.

2.5.4 Resonadores-Amplificadores

Las cuerdas vocales por sí solas no emiten sonido, por lo que necesitan de unas cavidades de resonancia: la laringe, faringe, la boca y las fosas nasales. Estos resonadores amplifican el sonido y modifican el timbre. Forero (2005), explica que las cuerdas vocales constituyen el órgano más importante de nuestro aparato fonador, y se trata de dos membranas o labios colocados simétricamente a la derecha e izquierda de la línea media. Y son precisamente éstas las que se aproximan una a otra para cerrar el triángulo de la glotis, y se puede emitir la voz.

2.5.5 Los Labios

Otro elemento importante del mecanismo de la voz, que menciona Forero (2005), a diferencia de Fernández, son los labios, y es que de ellos depende la claridad del sonido, la pronunciación de cada letra depende de qué tanto se junten los labios y que de esta manera se pueda espirar el aire de manera explosiva, como ocurre con la letra “p”.

2.6 La Dicción

La palabra “dicción” proviene del latín “diclio o diceo” que significa “manera de hablar”, y para hablar de la mejor manera posible, Forero (2005) explica que se debe pronunciar correctamente, acentuar con elegancia, frasear respetando las pausas y matizar los sonidos de las palabras.

Ander Egg y Agilar (2002) amplían el tema, y afirman que la dicción se divide en dos partes principales:

- La articulación: articular bien es pronunciar con distinción cada consonante, para dar claridad y nitidez a las palabras. Esto depende de la abertura de la boca, no se debe abrir excesivamente, pero tampoco mascullar entre dientes.
- La vocalización: es el sonido que se da a las vocales.

Es importante tener una buena dicción para garantizar que cada palabra que sea emitida sea comprendida por los receptores, Ander Egg y Agilar (2002) explican que algunos especialistas aseguran que la relajación del cuello da más espacio vital a la laringe, permitiendo que las cuerdas vocales puedan extenderse en toda su longitud normal.

2.7 La Articulación

Fernández (1994) afirma que a pesar de que algunos opinan que lo importante es emitir claramente el sonido de las vocales, la articulación descuidada de las consonantes hace confusa la comprensión de la palabra. Dos órganos importantes de los que depende la pronunciación adecuada de las vocales y consonantes son la boca y la lengua.

2.7.1 Flexibilidad en la Articulación

Con la flexibilidad adecuada el mensaje puede llegar al receptor de tal forma que éste lo reciba de una manera más completa y precisa. Respecto a este tema, Fernández (1994) menciona cuatro aspectos esenciales: la velocidad, las pausas, el ritmo y la entonación.

Velocidad

Una referencia para determinar la velocidad con que se habla, está dada por la relación que puede establecerse entre los receptores y el tema que se aborda. Si se trata de un tema con el que los oyentes están poco familiarizados, se procurará una menor velocidad, por el contrario, si es un tema que los oyentes pueden seguir fácilmente, se hablará con mayor velocidad. Tomando en cuenta que no se debe hablar demasiado rápido para evitar fatigar a los oyentes, y tampoco muy despacio para provocar desesperación.

Pausas

Del mismo modo que la puntuación en el lenguaje escrito, “Las pausas sirven para puntuar los pensamientos” Fernández (1994:p.39), y separar las palabras que, en conjunto poseen un significado. Si se logra hacer un buen uso de las pausas se logrará mantener más viva la atención. Según Janner (1997:p.43) “las pausas son el arma más útil del orador”, y si éstas se manejan con seguridad, servirán para ocultar el nerviosismo, para pensar y lograr un control efectivo del tiempo.

Ritmo

A medida que se habla, se hace una relación entre acentos y pausas, que van creando una pulsación que se conoce con el nombre de ritmo. Según Fernández (1994), no se advertirá el ritmo si esta relación se manifiesta por intervalos de tiempo breves y similares obteniendo un ritmo rápido y monótono y si se manifiesta por intervalos de tiempo muy alejados entre sí.

El temperamento puede ser un condicionante del ritmo en que se habla, sin embargo, se debe procurar evitar los extremos, sin ir demasiado apresurado, ni demasiado lento. Si se utiliza la variación adecuada, se podrá demostrar la intensidad de las convicciones o la profundidad de los sentimientos.

Entonación

El sentido que se desea dar a las palabras, debe mostrarse a través de la entonación. Se hace uso ya sea de variaciones súbitas o inflexiones graduales del tono para transmitir las ideas con mayor facilidad, y se logra que las frases sean más claras y precisas.

El Énfasis

Comúnmente, se escuchan discursos de personas que dan la sensación de tener la intención de imponerse ante sus oyentes, o de transmitir un mensaje imperativo innecesario, que genera un choque con el público, por el uso excesivo del énfasis en las palabras que componen su mensaje.

Cuando se pronuncia un discurso frente a un público y se posee la convicción de la importancia de lo que se habla, se puede hacer un uso excesivo del énfasis, exagerando la fuerza enfática de las palabras. Sin embargo, el énfasis será útil para destacar de manera moderada un punto. “La mejor práctica consiste en seleccionar las ideas realmente importantes, y apoyarse únicamente en ellas, con el énfasis que merecen” Fernández (1994:p.41).

2.8 Comunicación No Verbal

Los movimientos o la ausencia de ellos, aunque parece no prestársele la atención debida, resulta ser un aspecto muy importante al momento de presentarse ante un público. Fernández (1994:p.45) enfatiza la importancia de éste afirmando que “no es fácil concebir una comunicación a través de la palabra hablada en la que no entre en juego todo el ser del que la pronuncia”.

Además de ser un condicionante, el lenguaje corporal, se puede asumir como una herramienta de acercamiento y persuasión al público, pues éste al mismo tiempo que escucha, observa al orador.

A través de este proceso de observación, el público está descifrando cada movimiento, ya sea de rostro, de hombros, de manos, que en determinado momento puede transmitir más que la palabra misma.

2.8.1 La Kinestesia

Cuando se habla con naturalidad, o se hace énfasis en lo que se dice, el mensaje que se transmite va acompañado de ciertos movimientos en los que puede no repararse, sin embargo a través de estos se comunica sirviendo de apoyo e incluso, resultando determinantes en el significado del mensaje. Maldonado (1998) se refiere a la kinestesia como al movimiento corporal, es decir, la postura, los gestos, los movimientos de cabeza, hombros, piernas y ademanes en general.

En este sentido, Mcintee (1996) le llama comunicación no verbal corporal, y menciona que la palabra kinésica se deriva del griego “kinen” y significa mover. Cabe mencionar, que es necesario que estos movimientos concuerden con el mensaje que se está transmitiendo, para conseguir que éste sea comprendido.

2.8.2 La Proxemia

En una conversación usualmente los interlocutores manejan el espacio entre ellos para comunicarse. El acercarse o alejarse uno de otro comunica situaciones específicas, pues no es lo mismo comunicar una idea de lejos que sumamente cerca. Según Maldonado (1998) al manejo de este espacio físico y aprovechamiento del espacio que puede impresionar con mayor efectividad, se le llama proxemia. Mcintee (1996:p.239) la define como “la manera en que el hombre percibe, estructura y utiliza sus espacios personales y sociales”.

2.8.3 El Paralenguaje

Maldonado (1998) afirma que el paralenguaje es “el conjunto de variables que rodean al lenguaje como tal, esto es, la dicción, el volumen, el ritmo, la emotividad”, es decir que son los aspectos que modifican el lenguaje y le dan énfasis a las palabras. Con mayor claridad, Macintee (1996) explica que el paralenguaje se refiere a todo estímulo producido por la voz humana, con la excepción de las palabras, que puede ser oído por otro ser humano.

Este término se deriva del área de expresión de los mensajes no verbales producidos por la voz o Paralingüística.

2.8.4 Presentación Personal

Cuando se comunica a través de la palabra hablada, entra en juego todo el ser del que comunica, por tanto su presentación personal será determinante. Al respecto, Fernández (1994: p.108) afirma que “aunque el conferenciante no expresa su personalidad con la corbata que usa sino con su palabra, su atuendo es de todos modos importante”. Para enfrentarse con el público hay que dar ejemplo de orden y de organización, y la ropa que se use dependerá del motivo, del lugar, y del público, a fin de identificarse con el mismo.

2.9 Elementos Prácticos de Expresión Corporal

2.9.1 La Mirada

Se ha escuchado más de una vez decir que la fórmula para evitar el fracaso de un discurso, es evitar ver a los oyentes a los ojos, mejor es ver hacia las paredes del lugar, o bien, elegir un objeto y no perderlo de vista.

Sin embargo, Fernández (1994:p.46) dice todo lo contrario resumiendo una regla, de esta manera: “Manifiéstese buscándole los ojos al público. Fíjese sucesivamente en éste, en el otro, en aquel individuo. Olvídese de las paredes y del techo”. Y esto es precisamente lo que recomienda Forero (2005), que para interesar a un grupo, se debe mirar a algunos de los presentes, y afirma que las miradas al vacío dan la sensación de no ser sincero o de querer huir.

Lo que explica Fernández (1994) es que es esencial encarar al auditorio, tratar de crear la impresión de que se está dirigiendo a cada uno personalmente, pues el oyente tiende a rechazar al orador que parece ignorar su identidad como individuo, por el contrario, valora un ambiente de una relación más próxima, de un coloquio informal.

Tomando en cuenta, la imposibilidad de ver a cada uno de los miembros del auditorio, sugiere al igual que Forero (2005), que el orador debe comportarse como en una conversación amistosa, eligiendo a una persona a la que se habla directamente por unos segundos, y luego otra, y así, sucesivamente.

2.9.2 La postura Comunicativa

La comunicación se da a nivel no verbal, ya que existe una conexión entre mente y cuerpo, por lo que Forero (2005) afirma que saber más sobre el lenguaje del cuerpo puede ayudar a expresar lo que realmente se quiere decir.

Dependiendo de la naturaleza del mensaje, se hablará en una u otra posición. Se hablará sentado en una sesión o mesa redonda, por ejemplo, y para disminuir los efectos de la inmovilidad, Fernández (1994) propone:

- Mantener derecho el busto, pero sin tiesura forzada.
- Dejar un espacio aproximado de veinte centímetros entre el abdomen y la mesa, y entre la espalda y el respaldo del asiento.
- Aprovechar estos espacios para producir efectos de acercamiento o confianza, y retrocediendo sugiriendo espera, o mirada de conjunto.
- Evitar el cruce y descruce continuo de las piernas u otros tics de este tipo.

Según Fernández (1994), éstas son algunas reglas de carácter general al hablar de pie con libertad y eficacia:

- Acercarse al estrado con andar natural, evitando el paso entrecortado, aire constreñido, marcha nerviosa o cabeza arrogante.
- Durante la presentación no mirar al suelo fingiendo modestia, sino sencillamente mirar a los oyentes y al presentador.
- Una vez colocado en su sitio, no empezar enseguida el discurso, sino tomarse unos momentos para organizar las ideas y mirar a los oyentes. Treinta segundos son suficientes.
- Mantenerse recto pero sin rigidez, con los pies separados unos 30 centímetros, uno de ellos soportando la mayor parte del peso del cuerpo y el otro un poco avanzado.
- Fijar los ojos en el suelo por breve tiempo mediante una pausa, puede sugerir que el tema merece una honda reflexión antes de volver a hacer uso de la palabra.
- Al finalizar el discurso o conferencia, no apresurarse a abandonar la sala y salir con paso firme y mesurado.

2.9.3 Qué Hacer con las Manos y los Brazos

Es interesante, cómo la posición o movimiento de las manos transmiten la postura de la persona que habla, las manos en los bolsillos por ejemplo, puede denotar desinterés respecto a algo, o resta importancia a lo que se dice, pareciera que la persona con las manos en los bolsillos al hablar, solamente estuviera improvisando. A pesar que por momentos las manos parecieran un estorbo; en realidad, el movimiento espontáneo de las mismas refuerza lo que se dice, y refleja seguridad.

Y para hacer un empleo adecuado de las mismas Fernández (1994), recomienda que en los primeros momentos para tenerlas de algún modo ocupadas, puede sujetarse discretamente a la mesa, o sujetando algunas fichas, que no denote nerviosismo, y si el tema no requiere de un modo expresivo, será mejor mantenerlas quietas, y por último evitar ponerlas en los bolsillos, y actuar con naturalidad, y sin excesiva familiaridad.

Bradbury (2002), por su parte atribuye tal importancia a los gestos a través de las manos, que asegura que la gente hace movimientos fácilmente perceptibles que señalan claramente su forma de pensar en un momento dado. Es por esto que los movimientos y gestos adquieren gran importancia al momento de comunicar un mensaje, a pesar de que pareciera prestársele un exceso de atención a detalles aparentemente mínimos.

2.9.4 “Prácticas Viciosas que deben Desterrarse”

A pesar de no existir una regla universal, así llama Fernández (1994:p.47) a algunas prácticas comunes que dan una impresión negativa de quien habla ante un público, y que se deben evitar:

- Dar la impresión de ampararse detrás de la mesa o podio.
- Hacer que todo el peso del cuerpo descansa sobre los talones.
- Empinarsse de puntillas y descender, produciendo un sube y baja.
- Balancearse de derecha a izquierda.
- Jugar repetidamente con un botón de la chaqueta.
- Frotarse las manos con un jabón invisible.
- Enlazar y desenlazar los dedos.
- Hablar con las manos en los bolsillos.

2.9.5 Los Gestos: una Exteriorización Afectiva

Con el rostro, la cabeza, los hombros, los brazos o las manos, los gestos son movimientos espontáneos del cuerpo, que están íntimamente ligados con el mundo afectivo del que habla, además de su particular forma de ser.

Los gestos son de gran importancia, muchas de las veces con un gesto las palabras se hacen innecesarias, además que la atención se fija mayormente en un orador que efectúa gestos. No obstante, cuando se habla con naturalidad, los gestos que se realizan, no son más que expresiones de la propia personalidad. Por lo que no existe un normativo al respecto, dice Fernández (1994:p.49), “La ausencia de normas concretas que regulen de un modo adecuado los gestos, se debe a la imposibilidad de una normativa, que si existiera atentaría contra la espontaneidad y la naturalidad que son uno de los atractivos y también exigencias de una correcta expresión hablada”. En síntesis, cada quien se debe presentar tal cual es, sin mímicas estudiadas o sonrisas falsas.

2.10 El Discurso

El discurso es considerado por Fernández (1994) como el género más acabado de la comunicación oral, y su importancia radica particularmente por estar destinado a ejercer una especial influencia sobre las decisiones del auditorio. Se puede definir como “un instrumento que se usa para comunicar nuestros conocimientos, sentimientos o convicciones a otros” Fernández (1994:115).

El discurso puede estar presente en todos los escenarios que puedan surgir o planificarse, solamente estará sujeto a la dinámica de cada ocasión. Por otro lado, si hablamos de un discurso elaborado, Mcintee (1996) lo define como una sucesión de palabras, extensa o corta, que sirve para expresarse, y éste debe ser adecuado, es decir, ordenado, acomodado y proporcionado para lo que se quiere, perfecto para el caso.

2.10.1 Preparación del Discurso

Es posible recurrir a algún texto que se considere adecuado, leerlo e incluso memorizarlo, pasar ante el público y recitar cada palabra, sin embargo a ese discurso le faltará algo. Hará falta hacer propio el mensaje, que el público sienta quién está hablando.

Carnegie (1976), afirma que la lectura puede servirnos de ayuda, pero si nos hacemos de cierta cantidad de pensamientos envasados y los recitamos como si fueran propios, faltará algo en la exposición. Faltará el expositor mismo, estará ausente, será un instrumento que emite el sonido de un conjunto de palabras recitadas que será difícil comprender.

Según Carnegie (1976), el primer paso para prepararse será la reflexión. Si se lee con atención, se comprende lo que se lee, y posteriormente se establece la afinidad con el texto, se continuará encontrando más contenido sobre el tema con un enfoque propio, y en otras fuentes, incluso en las conversaciones coloquiales. Y a partir de esto el orador podrá hablar con propiedad y logrará transmitir el mensaje deseado. Esto será una verdadera preparación, que recogerá varios esfuerzos, como la lectura, el análisis, síntesis, la construcción de ideas novedosas, la contraposición de otras, el hecho de defender una postura, y el desarrollo de la capacidad de transmitir algo que finalmente despierte el interés en el público.

Para prepararse y despertar ese interés, se debe pensar constantemente en el tema antes de abordarlo, Carnegie (1976:p.49) recomienda “fijémonos el tema con una semana de anticipación, para que podamos pensar en él durante siete días y siete noches”. Tomarse el tiempo necesario para procesar el tema y apropiarse de él, y hacerse todas las preguntas que surjan, procurar darle respuesta a las mismas, para ampliar y profundizar sobre el tema.

Otra recomendación de Carnegie (1976) es el uso de las experiencias propias, que asegura será un material que rara vez fracasa. Explica que lo vivido será interesante para el receptor, la historia real narrada con modestia y sin asomo de petulancia será sumamente interesante. Además que lo propio será expresado con mayor naturalidad y estará sujeto de ser una idea mucho más clara no sólo de contar, sino de recibir.

Cuando se habla de algo concreto es mucho más fácil comprender lo que se dice. Carnegie (1976:p.51) recomienda al respecto “no hagamos de nuestro discurso una exposición abstracta. Eso suele aburrir”.

Para elaborar un discurso entonces, se puede recurrir a entremezclar algunos ejemplos, o juicios, o casos observados, todo con el fin de lograr una exposición más fluida.

2.10.2 Cómo Iniciar un Discurso

Una de las preguntas que pueden surgir al momento de preparar un discurso, es cómo empezarlo. Pueden venir a la mente algunas opciones, sin embargo, es importante tomar en cuenta estas recomendaciones:

- **Despertar la Curiosidad:** Iniciar con alguna frase o narración que a medida que se habla el receptor se haga preguntas y vaya aumentando su curiosidad, o alguna aseveración que provoque preguntarse si es real lo que se está afirmando, logrará captar su interés. Carnegie (1976:p.212) afirma “despertemos la curiosidad de nuestro auditorio con la primera frase, y habremos conquistado el interés de su atención”.
- **Comenzar con una Narración:** Cuando se escucha algún relato que es calificado de interesante, se mantiene la atención por mucho tiempo. Esto dependerá de la vivacidad del relato, del dar y guardar, de expresar lo que despierte el interés, y guardar los detalles que hagan que los oyentes quieran saber más. Según Carnegie (1976:p.215) “esta clase de comienzo es casi infalible”.
- **Dar un Ejemplo Preciso:** “Los ejemplos son mucho más fáciles de escuchar, mucho más fáciles” Carnegie (1976:p.215). Lograr ilustrar lo que se desea, por medio de un ejemplo hará que se capte el mensaje de una manera más eficaz, un buen ejemplo, logrará una mejor comprensión por parte del receptor.
- **Mostrar algún Objeto:** Presentar al público un objeto para que lo mire, hará la función de estímulo. Según Carnegie (1976) esta podría ser una de las formas más sencillas de que se puede disponer para atraer la atención.
- **Hacer una Pregunta:** Que el auditorio empiece a pensar sobre el tema deseado y que coopere con el orador, podrá lograrse a través de una pregunta. El público empezará a dar una respuesta, aunque no la pronuncie en voz alta.
- **Iniciar con una Cita de un Orador Famoso:** “Las palabras de un hombre famoso siempre atraen la atención” afirma Carnegie (1976:p.217). El público podrá preguntarse, si el orador está de acuerdo con el famoso cuya frase mencionó, o no lo está, lo importante es que despertará la duda por saber más, entorno al tema.

- **Vincular el Tema con lo que es de Interés a los Oyentes:** Olvidar por un momento los estrictos objetivos de la intervención, y llevar paulatinamente al público a hacer suyo el mensaje dará un mejor resultado, y finalmente se lograrán los objetivos. Quizás cambiar el orden del discurso de acuerdo a lo que se considera de mayor interés para el auditorio será una buena opción. A través del sentido común se podrá descifrar qué será de interés al público y qué no lo será en principio. Según Carnegie (1976:p.217) “todos sentimos el mayor interés por lo que nos atañe grande y trascendentemente”.
- **Un Comienzo Aparentemente Casual:** Empezar a hablar sobre un tema con naturalidad, hablar sobre sí mismo entorno a este, y de manera breve dar un inicio casual que haga que el orador se proyecte como una persona que se identifica con el público en tanto tiene opinión, comenta y sugiere algo propio y sencillamente casual, para luego ir profundizando en el tema, será como llevar a los oyentes de la mano.

2.10.3 Conclusión del Discurso

Las palabras al final del discurso comprenden un punto muy importante, e incluso, pueden llegar a tener un efecto muy interesante, al respecto Fernández (1994) afirma que estas palabras concluyentes pueden hacer olvidar pequeños tropiezos en el desarrollo del discurso y básicamente recomienda enfocarse en la idea central que se ha desarrollado a través de toda la exposición, sin dejar de lado opciones acertadas como concluir con un reto, o un final con una frase vigorosa. Todo dependerá del discurso y el objetivo que se haya trazado el orador. La importancia de la conclusión del discurso es resumida a través de la frase de Janner (1997:p.21) “lo mejor para conseguir un buen discurso es terminarlo bien”.

2.11 El Auditorio

Fernández (1994:p.59), llama auditorio a “un pequeño universo formado por individuos, cada uno con sus preocupaciones, sus opiniones y su historia”. A través de esta definición se percibe el reto que tiene el orador ante este “universo”, pues deberá comunicarse con ellos, y no bastará solamente con la elaboración de un discurso por muy bueno que éste parezca. Lo importante será adaptar este discurso a los oyentes.

2.11.1 Análisis del Auditorio

Cuando se observa a algún grupo de amigos conversando, se puede denotar de esa escena la comodidad con la que se expresan, la confianza que hay entre ellos, o las similitudes que hay entre los mismos que hace que se sientan a gusto, y se sientan comprendidos unos por otros.

Una escena muy diferente será cuando se enfrenta a un auditorio, pues pocas veces se conocerá a ese “universo” al que se refiere Fernández, sin embargo, para una mayor comodidad del auditorio, y que éste se convierta en receptor del mensaje, al igual que Janner (1997) quien asegura que la preparación del discurso dependerá en gran parte de la clase y tamaño de audiencia a la que se dirige. Fernández (1994:p.60) afirma que “lo ideal sería que el que dirige la palabra a un grupo de personas pudiera conocer de todas ellas lo máximo que pudiera saberse, sin violentar la intimidad de nadie y sin faltar a la discreción y al buen gusto”, además propone obtener información de la audiencia en dos vías:

1. Composición social del auditorio.
2. Circunstancias que influyen en la información del auditorio.

Por otro lado es importante mencionar, que al respecto Mcentee (1996) explica que es posible que un tópico sea de interés para un grupo de personas, y para otras no lo sea así, sin embargo, esto no quiere decir que no se pueda enfocar de tal manera que tenga significación para un grupo específico.

Composición Social del Auditorio

Según Fernández (1994), para analizar la constitución social del auditorio, se debe tomar en cuenta los siguientes factores:

- **Número:** Podrá ser un número reducido y homogéneo, o una masa numerosa y heterogénea.
- **Edad:** Es un índice útil determinar los intereses de los oyentes, y el manejo de acontecimientos históricos.
- **Sexo:** Pueden darse tres modalidades, un auditorio femenino, masculino o mixto, que incide en el tipo de discurso que se manejará.
- **Vocación e Intereses Personales:** Para adecuar el mensaje, según los intereses y el grado de conocimiento.
- **Nivel Educativo:** Tener en cuenta la escolaridad, y la experiencia de las personas, para ajustar el tono y la altura.
- **Pertenencia a asociaciones profesionales, políticas o religiosas:** Conocer este aspecto podrá evitar mencionar algo indebido, por la identificación que las personas tengan hacia alguna institución, además que permitirá tener una idea de sus inclinaciones o intereses especiales.

Circunstancias Adyacentes

Según Fernández (1994), para identificar otras circunstancias que influyen para establecer una comunicación con el auditorio, se debe dar respuesta a las siguientes preguntas:

1. Qué actitudes pueden esperarse del auditorio ante el tema que es objeto de la comunicación.
2. Qué conocimientos posee el auditorio acerca del tema.
3. Qué concepto tienen los receptores del emisor.
4. Qué oportunidades de participación tienen los oyentes.
5. Cuáles son las condiciones físicas del lugar en que se producirá la emisión.

2.11.2 Aplicación del análisis del auditorio

Después de haber analizado algunos aspectos de la audiencia que se enfrentará, los datos obtenidos serán útiles para la composición del discurso en varios aspectos. Algunos de éstos, son los propuestos por Cohen (1983):

Tacto: Al momento de dirigirse a un grupo de personas, es importante tomar en cuenta los sentimientos de las mismas, o temas que resulten susceptibles de ser rechazados. Y si las opiniones que deben ser presentadas, al igual que McFarland (1971), Cohen (1983), sugiere que éstas sean presentadas en forma racional, de tal forma que en el discurso se diga lo que se necesita expresar tan firme o inofensivamente como sea posible.

Vocabulario: De acuerdo a algunos factores como la edad del público, aspectos regionales, o nivel educativo, será el lenguaje que se elija utilizar, y finalmente sea el que mejor se adapte y pueda ser comprendido.

Humor: Será una buena herramienta en tanto se logre una buena aplicación del mismo, tomando en cuenta lo señalado por Carnegie (1973), pues el humor no resulta ser una tarea fácil. Las anécdotas dependerán de la situación.

Pruebas: El discurso puede ser apoyado con algunos datos que sirvan de prueba o respaldo, la dosis de estas pruebas, como lo son las estadísticas, dependerá del manejo que tenga de las mismas el público al que es dirigido.

Tiempo: Este aspecto está relacionado con la calidad del contenido que se trabaje, es decir, que éste encaje con los intereses del público. Además, de la edad de las personas receptoras, si es un público de corta edad, la tolerancia en el tiempo también será menor.

Elección del tema: La tarea del orador será que su tema sea interesante para la audiencia, no importando cuál sea, la clave será la forma de manejarlo.

La Identificación como Proceso Fundamental

Con la intención de lograr que el público se identifique con los intereses del orador se suelen hacer muchos esfuerzos, sin embargo, es necesario en primer lugar identificar los intereses y las necesidades del público.

Al respecto, Walter y Scott (1975:p.115) afirman que “si queremos que el auditorio preste una seria atención a nuestro discurso, debemos relacionar cualquier tipo de información que demos con las necesidades de los oyentes”. Por tanto, identificar estas necesidades será indispensable como punto de partida para provocar un interés en el público.

Tomando en cuenta este aspecto desde el inicio del discurso, generará un buen resultado, no obstante, según Walter y Scott (1975) no se debe pensar que allí se ha conseguido todo, sino que estas identificaciones deben penetrar todo el discurso, siendo las bases que ayuden a apoyar los intereses propios.

La Participación del Auditorio como Recurso de Acercamiento

El efecto que produce hacer participar al público durante la intervención, puede resultar positivo en los resultados que se logren. Esta recomendación, la propone Carnegie (1993) explicando que en el momento en que se escoge a algún miembro del público para demostrar o dramatizar alguna idea, se logrará un considerable incremento de la atención. Esto se da por la misma conciencia en sí mismo, del auditorio, aumentando su interés cuando uno de ellos es llevado a escena. Otro método que recomienda Carnegie, es el que consiste en hacer preguntas y recibir respuestas. En conclusión, afirma Carnegie (1993:p.93) “si usted hace participar al auditorio, otorga a sus oyentes el derecho de asociarse a su empresa”.

2.12 Manejo de Distractores

Usualmente al momento de dirigirse a un público, existen diversas situaciones que se deben manejar para evitar que éstas influyan negativamente en el mensaje que se pretende comunicar. El orador debe tomar en cuenta dichas situaciones para poder manejarlas en beneficio de su discurso.

2.12.1 Obstáculos Psicológicos

Normalmente es posible sentir temor al momento de disponerse a hablar ante un público, según Ander Egg y Aguilar (2002) la mayoría de personas sienten este temor, y afirma de manera alentadora que un poco de miedo o temor es saludable, pues es evidencia de la responsabilidad con que se toma el reto. Además de que buena parte de los grandes oradores han sido personas tímidas.

Por su parte, la tensión nerviosa, también puede tomarse de una manera positiva, en tanto que gracias a ella se produce secreción de adrenalina, la que según Janner (1997) resulta ser una asombrosa sustancia que despierta y tonifica por igual las funciones del cuerpo y de la mente. Esto explica que las actuaciones en público salgan mejor cuando se ha sentido nerviosismo previamente. Entonces, si estos estados psicológicos son canalizados debidamente se convertirán en aliados.

Ander Egg y Aguilar (2002), distingue dos tipos de miedos: el miedo normal y el miedo paralizante. A este miedo llaman normal, lo califican de saludable, pues estimula el cerebro y provoca estar más despierto. No obstante, si esa ansiedad se transforma en síntomas en lo físico y psíquico, es necesario superarlo.

Cuando se tiene miedo, explica Ander Egg y Aguilar (2002:p.38), “nuestro cerebro ordena a la glándula suprarrenal que comience a secretar adrenalina a la corriente sanguínea, y esto produce una serie de reacciones físicas”, dentro de estas reacciones, se puede experimentar que se seca la boca, se traba la lengua, se produce transpiración, se traba la articulación y la voz, o se puede sentir un vacío cerebral. En este caso Ander Egg y Aguilar (2002) afirma que se trata del miedo transformado en un fenómeno psíquico paralizante.

Algunas de las sugerencias tomadas de Ander Egg y Aguilar (2002), son:

- Saber bien el tema y estar compenetrado en él
- Relajar los músculos y concentrar la mente
- Controlar la mecánica corporal
- Lanzarse al agua con un buen comienzo
- Concentrarse en el discurso, no en sí mismo

La Actitud Mental

De la actitud mental del orador dependerá el éxito o fracaso de su discurso, debido a la importancia del papel que juega en este particular proceso de comunicación. Morales (1967) afirma que esta actitud mental del orador deberá ser lo más serena posible, pues de esta serenidad podrá extraer el beneficio que espera alcanzar.

Este es un punto importante, ya que muchas veces resulta complicado controlar los sentimientos, y es posible observar en algunos personajes cómo resultan ser víctimas de sus propias emociones por el tono en el que se desenvuelven en ocasiones. La falta de control de las emociones, por tanto, pueden hacer según Morales (1967), que el sujeto se vea incapaz de controlar aún sus condiciones físicas como el gesticular, como el moverse de un lado a otro.

Otro aspecto que influye en la actitud mental del orador, son las preocupaciones, cuyo origen puede ser sentimental, económico, político y social, y “según sea el valor que se dé a la preocupación, el grado de intensidad será mayor o menor” Morales (1967:p.11).

Cuando se es poco experimentado, otro punto será el nerviosismo, sin embargo, estas situaciones pueden minimizarse para darle paso a la serenidad, a través de meditar sobre la importancia de las inquietudes, la magnitud del daño que provocan y su relación con las propias aspiraciones, según Morales (1967).

En el momento próximo a enfrentarse al público, es posible mantener un estado de nerviosismo, ansiedad o incertidumbre, sin embargo, superar este estado y proceder con confianza ante los oyentes generará un mejor resultado en el discurso mismo, y en la imagen que se proyecte.

Carnegie (1976:p.25) recomienda “irgámonos plenamente, miremos el auditorio con firmeza, y comencemos a hablar con tanta confianza como si todos ellos fueran deudores nuestros”, es decir, que para desarrollar el valor empezar a actuar como si se estuviera confiado hará que el temor se disipe. Por supuesto, con la debida preparación previa, sabiendo qué decir, será solamente de respirar profundo y adelantarse con energía.

2.12.2 Interrupciones

Las interrupciones pueden verse como un desafío, y si se sabe manejarlas según Janner (1997), la persona que ha interrumpido puede provocar la reacción del público y hacer que éste se ponga de parte del orador.

Al respecto, McFarland (1971) recomienda que cuando se da algún tipo de interrupción mientras se habla ante un público, en lugar de hacer parecer el discurso totalmente afectado por dicha interrupción, se puede optar por estos tres tipos de salidas:

- Hacer una pausa hasta que la cuestión se resuelva por sí misma
- Reconocer que se ha producido una situación nueva y ayudar a aclararla
- Sacar partido de la interrupción.

La primera, quiere decir que si se detecta alguna breve interrupción, lo mejor será hacer caso omiso a la misma y continuar como si nada hubiese ocurrido. Si por el contrario, se observa que esta interrupción se prolonga, lo mejor será interrumpir la exposición en un punto oportuno y tomar el control de la situación, preguntando sobre la situación. La segunda, se refiere a que si se observa alguna situación nueva, se puede tomar y adaptarla para ampliar lo que se dice.

Por otro lado, algunas veces se podrá sacar partido de la interrupción, esto dependerá del aprecio que se haga hacia lo que el público considera correcto o espera que se haga.

Si se trata de algo molesto, y se da un alto a la situación, prácticamente el orador tendrá un tinte heroico, e incluso podrá provocar algunas risas, pero, si busca poner el alto a una situación sin el tono adecuado, parecerá falta de buenos modales. Lo importante es tener presente permanecer del lado de las necesidades del público.

También se podrá sacar ventaja de la interrupción fijando la atención del público hacia el evento suscitado y adecuarlo para presentarlo como ejemplo.

2.12.3 Público Hostil

En ciertas ocasiones, se puede saber con anticipación que la intervención que se tendrá no será muy grata para el público que estará presente, o simplemente se tocarán algunos puntos que se sabe están en contra de la opinión de los oyentes, o alguna situación parecida que haga saber con anticipación que se enfrentará a un público hostil, para estas situaciones McFarland (1971) sugiere llevar a cabo el siguiente procedimiento:

Se puede iniciar agradeciendo por haber sido invitado cuando es sabido que la manera de ver propia difiere de la mayoría de público. Esto hará que alguien que busque interrumpir parezca antidemocrático. Otro aspecto que puede resultar útil es ensalzar a los adversarios por algo que el público sabe que es verdad.

Para tratar con el cuerpo del discurso, se puede empezar exponiendo los puntos en los que se está en general acuerdo con el público, luego llegar al punto debatido estableciéndolo de manera muy clara, y finalmente indicar el por qué se sostiene tal punto de vista, dar nuevamente las gracias y abandonar la tribuna en situación ventajosa.

2.13 Manejo de Recursos Auxiliares

2.13.1 Auxiliares Visuales

Actualmente, es común que esté a disposición algún tipo de material o proyector de imágenes que sirva de auxiliar en la intervención. Y llamarle auxiliares es totalmente certero, pues según Janner (1997) éstos no deben utilizarse para reemplazar el mensaje verbal.

El buen manejo de éstos será determinante para el éxito del discurso, por lo que McFarland (1971) menciona los principios fundamentales para el empleo de estos auxiliares:

1. Cerciorarse de que todo el público pueda ver.
2. Cerciorarse de que todos los medios mecánicos funcionan sin tropiezos.
3. No dejar que el medio auxiliar visual de la conferencia incluya largos períodos de silencio.
4. Armar la conferencia con los medios auxiliares de manera flexible, previendo que sea necesario en su momento acortar la intervención.

2.13.2 El Micrófono: un Recurso Técnico

Los micrófonos pueden resultar útiles sobre todo si se dirige un discurso hacia un público numeroso, en un lugar amplio, en que la capacidad de la voz no sea suficiente para que la totalidad de los asistentes escuchen, sin embargo, es necesario distinguir cuándo es necesario y cuándo no lo es, pues según Briz (2008) además de recomendar usarlo lo menos posible, afirma que a través de éste la voz no suena igual, es una variable más que puede complicar la exposición y finalmente, en ocasiones no es necesario si se posee una voz bien timbrada.

En caso de ser utilizado, Briz (2008), hace algunas recomendaciones que se pueden seguir paso a paso:

Primero, antes de hablar asegurarse que el micrófono esté conectado, con un pequeño golpe con los dedos en la superficie, luego ajustarlo un poco por debajo de la altura de la boca.

Debido a que cada micrófono es distinto, lo ideal será comprobar cuál es la distancia óptima en que se puede mantener, para que las palabras puedan ser entendidas.

En caso de haber fallas técnicas, se debe actuar con calma y esperar que las personas a cargo solucionen el problema. Si en este caso se produce un ruido desagradable, puede ser comentado con el público, pues cuando se reconozca dejará de tener valor.

Otro punto, en el caso que se trate de una intervención colectiva, aunque parezca un detalle mínimo, es importante asegurarse de apagar, o suspender el uso del micrófono para que los comentarios privados no sean escuchados e interrumpen a otro interlocutor.

2.14 Del Ámbito Académico. Conceptos Básicos.

Del Diccionario de Pedagogía de Alberto Merani (1985), se extraen las siguientes definiciones:

2.14.1 Enseñanza Sistemática

Es la enseñanza que se realiza según un programa gradual y con un horario y asistencia regulares.

2.14.2 Aprendizaje

Es la actividad que sirve para adquirir alguna habilidad y que modifica de manera permanente las posibilidades del ser vivo. El aprendizaje tiene por finalidad la adquisición de hábitos y conocimientos.

2.14.3 Curso

Un curso es la serie de lecciones que componen la enseñanza de una materia.

2.14.4 Programa

Un programa es un plan sistemático de los temas a tratar en una rama de la enseñanza, o de las etapas que se deben superar en un entrenamiento.

2.14.5 Licenciatura en Ciencias de la Comunicación

La licenciatura es un grado, que a fin de obtenerse comprende una serie de estudios, que permiten adquirir la facultad para el ejercicio de una profesión determinada. En este caso, en Ciencias de la Comunicación, que se refiere al estudio de los fenómenos de la comunicación social en el mundo contemporáneo, según el Vocabulario de Términos de Comunicación Social (1997). No obstante, la comunicación social sea entendida en primera instancia como limitada a nivel de medios masivos, se refiere a un fenómeno transversal de todas las actividades humanas, de cualquier índole.

Capítulo 3

Marco Metodológico

3.1 Tipo de Investigación

Exploratoria y Descriptiva

Esta investigación es de tipo exploratorio, ya que a través de la información que se obtuvo del objeto de estudio, se dispuso de una base para determinar la necesidad de un curso de oratoria. Según Garza (1988:p.6) “La investigación exploratoria sirve de base para la descriptiva. La primera tiene por objeto familiarizarnos con el problema del estudio y seleccionar, adecuar o perfeccionar, los recursos y los procedimientos disponibles para una investigación posterior”.

Fue una investigación descriptiva pues además de tener un carácter diagnóstico se pretende exponer las características del fenómeno. Según Garza (1988:p.6) “La investigación descriptiva tiene por objeto exponer las características de los fenómenos. Tiene carácter diagnóstico cuando se propone establecer relaciones causales entre ellos”:

3.2 Objetivos

Objetivo General

Determinar la importancia de la implementación de un curso de oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación.

Objetivos Específicos

- Establecer la importancia que los estudiantes del décimo semestre de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, y docentes que imparten el curso Semiología del Discurso Persuasivo, atribuyen a la oratoria, como parte de la formación de los futuros profesionales de la comunicación.
- Comparar la información obtenida de los estudiantes y docentes encuestados con respecto a la importancia de la implementación de un curso acerca de Oratoria.
- Realizar con base en los resultados obtenidos, la propuesta para implementar el curso de Oratoria.

3.3 Técnicas

Recopilación Bibliográfica

Esta técnica se utilizó con el objeto de recolectar la información acerca de Oratoria, como fundamento teórico y para tomar de este compendio el contenido que mejor se adecue para proponer un curso dedicado a dicho tema.

Encuesta de Opinión

Se obtuvo la información del objeto de estudio a través de una encuesta de opinión, que según Garza (1988) sirve para averiguar lo que las personas piensan o sienten.

Entrevista Dirigida

Se realizó una entrevista a docentes que imparten el curso de Semiología del Discurso Persuasivo. Siendo ésta, de tipo individual dirigida, pues se contó con un número de preguntas previamente estructuradas sujetas de ser relacionadas con las respuestas que se obtuvieron de los estudiantes encuestados. Según Garza (1988:p.191) “La entrevista es un contacto interpersonal que tiene por objeto el acopio de testimonios orales”.

3.4 Instrumentos

Cuestionario

Se empleó un cuestionario de tipo estructurado en ambos casos. Según Garza (1988:p.187) “en el cuestionario estructurado, todas las preguntas serán predeterminadas”.

Un cuestionario escrito conformado por preguntas cerradas, para los estudiantes de décimo semestre de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, jornada vespertina, nocturna y PAD, y una serie de preguntas abiertas, previamente estructuradas para ser planteadas a los docentes en la entrevista.

3.5 Universo

Estudiantes del décimo semestre de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, de la Universidad de San Carlos de Guatemala, de las jornadas vespertina, nocturna y PAD.

Docentes de la Escuela de Ciencias de la Comunicación, de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

3.6 Muestra

Se utilizó un muestreo de tipo intencionado o de conveniencia, en ambos casos. En cuanto al universo estudiantes, por cuanto se trata de una población finita, pequeña y específica, se encuestó a los estudiantes en un momento específico, tomando en cuenta su locación y horario establecidos.

Con respecto al universo docente, se seleccionó directamente a los individuos de la población, tomando en cuenta el grado de similitud del curso que imparten, con el tema de investigación.

Capítulo 4

Análisis y Descripción de Resultados

4.1 Respuestas de los Estudiantes y Docentes Encuestados

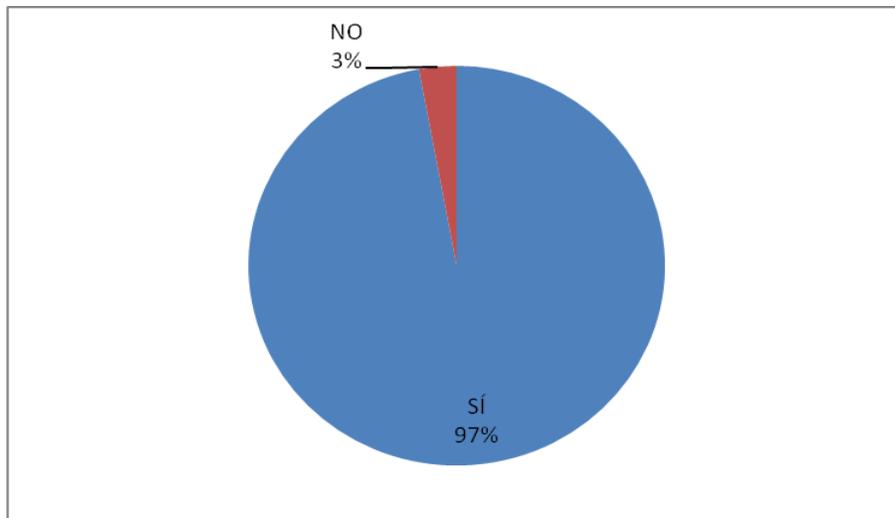
A continuación se describen las respuestas tanto de estudiantes como de los dos docentes encuestados. Esta integración se realiza, con base a que las preguntas planteadas a uno y otro son similares.

¿Cree que un comunicador social debe poseer la habilidad para hablar en público?

Cuadro 1

Respuestas	Total	Porcentaje
Sí	167	97%
No	5	3%

Gráfica 1



Los estudiantes de décimo semestre de licenciatura, opinan en un 97% que un comunicador social debe poseer la habilidad para hablar en público, esto quiere decir, que consideran que esta habilidad debe ser una característica de sí mismos al culminar su carrera. El concepto que tienen de un comunicador, es de un profesional que domina o posee la habilidad para hablar en público.

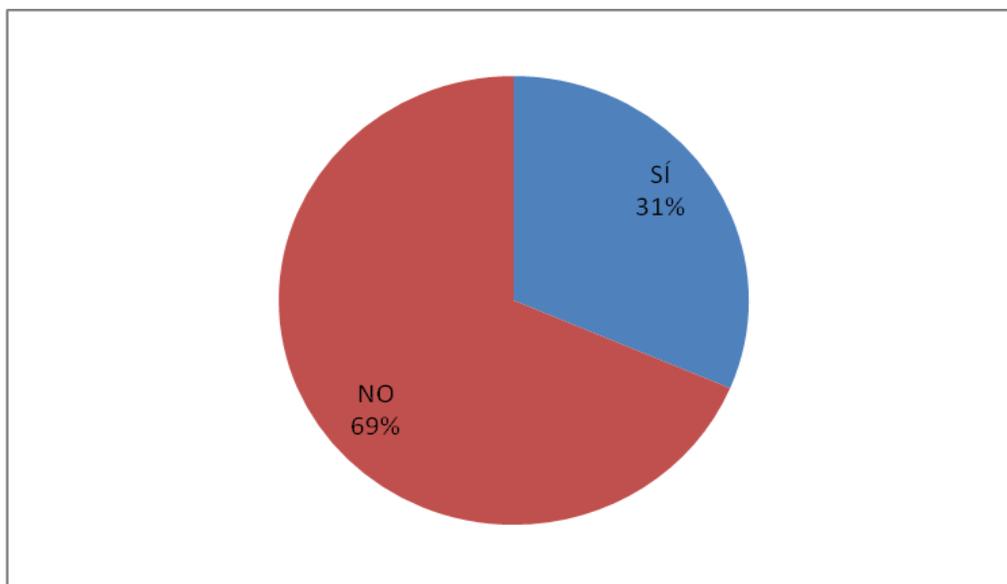
Al igual que los estudiantes, los docentes entrevistados consideran que un comunicador social debe poseer la habilidad para hablar en público, pues es quien propicia la comunicación y debe hacerlo con propiedad.

¿Alguna vez ha recibido un curso del arte de hablar en público?

Cuadro 2

Respuestas	Total	Porcentaje
Sí	54	31%
No	118	69%

Gráfica 2



El 69 % de estudiantes encuestados, no ha recibido un curso del arte de hablar en público. El 31 % de estudiantes que sí lo ha recibido ha sido como parte de capacitaciones laborales.

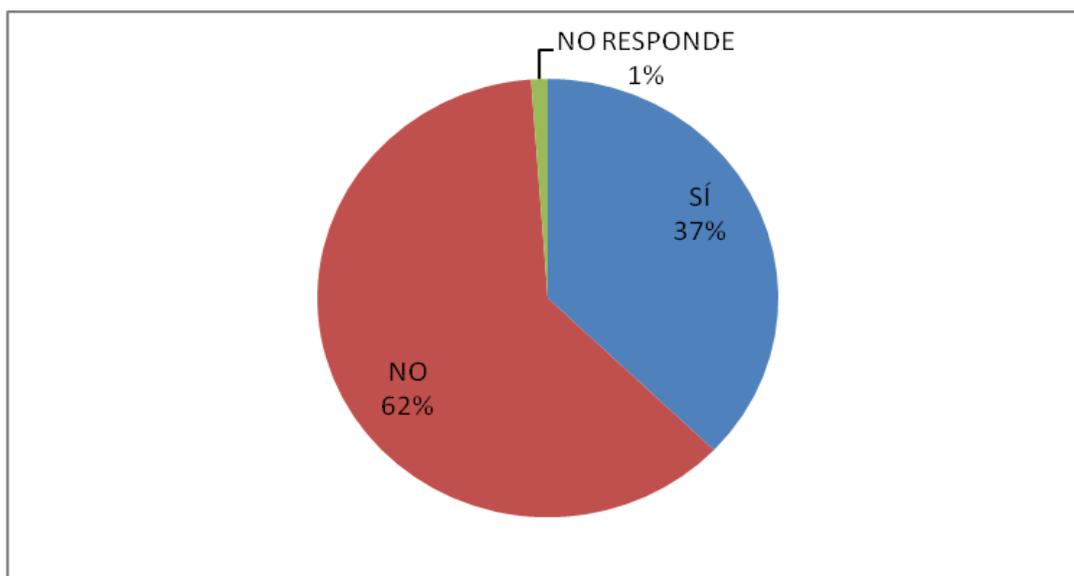
Al respecto, los docentes consideran que en el curso que imparten se ha dedicado parte de tiempo a la práctica discursiva y se ha provisto a los estudiantes de algunas herramientas acerca de cómo hablar en público, sin embargo, debe reforzarse y debe existir un curso dedicado al tema.

¿Cree que en esta etapa de su carrera, tiene las habilidades necesarias para hablar en público con elocuencia?

Cuadro 3

Respuestas	Total	Porcentaje
Sí	64	37%
No	106	62%
No Responde	2	1%

Gráfica 3



El 62 % respondió que no. Esto se debe a la falta de un curso específico que les proporcione las herramientas necesarias para que desarrollen una habilidad discursiva a través de la aplicación de fundamentos teóricos y prácticos. Por lo que se puede afirmar, que un curso enfocado en el tema, les permitiría poseer esta habilidad.

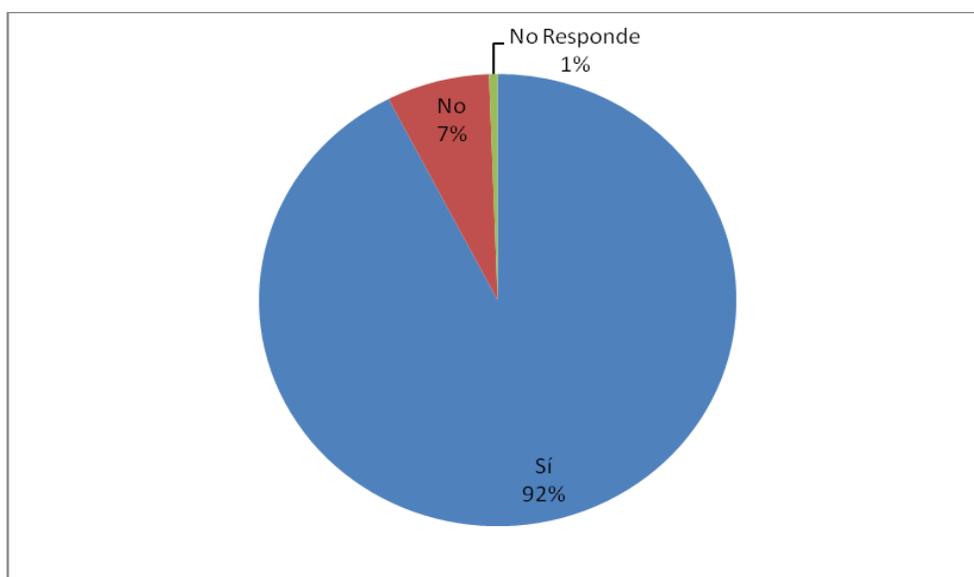
Por su parte, los docentes han observado que gran parte de los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, evidencian la carencia de herramientas para dirigirse ante un público con propiedad. Los docentes afirman que los estudiantes necesitan más orientación en el tema, y que además de recibir las herramientas deben usarlas y ampliarlas. Esto coincide en que los estudiantes que han buscado o han tenido la oportunidad de recibir orientación en el tema, tienen mayor seguridad al respecto.

¿Considera que debería implementarse un contenido acerca de oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, como parte de su formación profesional?

Cuadro 4

Respuestas	Total	Porcentaje
Sí	159	92%
No	12	7%
No Responde	1	1%

Gráfica 4



El 92% de los encuestados está a favor de la implementación de un contenido dedicado a oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Es decir, que los estudiantes atribuyen gran importancia a este tema para ser implementado como parte de su formación profesional.

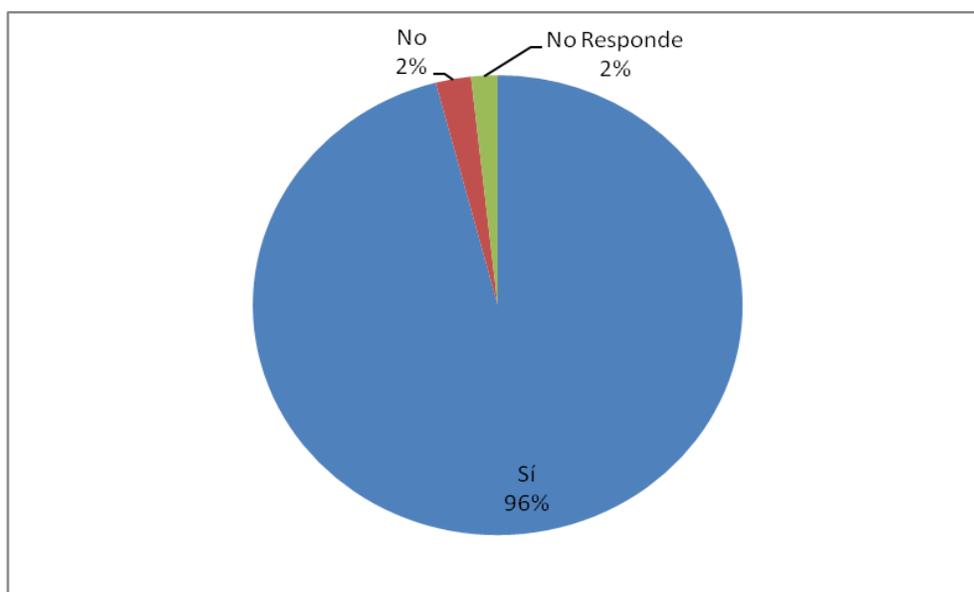
Al respecto, los docentes consideran que un contenido acerca de oratoria ayudaría a los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación a hablar ante un público con propiedad y dar un discurso claro, coherente y sencillo.

¿Cree que la implementación de contenido acerca de oratoria le serviría para desenvolverse como profesional?

Cuadro 5

Respuestas	Total	Porcentaje
Sí	165	96%
No	4	2%
No Responde	3	2%

Gráfica 5



Como ampliación de la pregunta número cuatro, y en un porcentaje aún mayor de los estudiantes que opinan debe implementarse un contenido acerca del tema, un 96% cree que esta implementación le serviría para su desenvolvimiento profesional.

En cuanto a la implementación de este contenido, los docentes consideran que debería existir un curso dedicado al tema, para contar con el tiempo apropiado para el mismo, y de esta forma desarrollar la habilidad discursiva de los estudiantes.

4.2 Resultados Obtenidos a través de la Entrevista Realizada a Docentes

Además de la opinión estudiantil en cuanto a la importancia de la incorporación de contenidos de Oratoria para su formación como futuros profesionales, se entrevistó a los docentes que actualmente imparten el curso Semiología del Discurso Persuasivo (ver anexo 2).

A cargo del curso en las jornadas vespertina y nocturna, la Licda. Imelda González, y del Plan de Autoformación a Distancia, el M.A. Marco Julio Ochoa, que además de poseer experiencia en el área, por su constante labor docente expresaron su punto de vista.

4.2.1 Las preguntas comunes realizadas a los docentes fueron:

1. ¿Cree que un comunicador social debe poseer habilidad para hablar en público?
2. ¿Considera que la Escuela de Ciencias de la Comunicación proporciona la formación necesaria a los estudiantes de licenciatura respecto a cómo hablar en público?
3. ¿Cree que actualmente se le está proporcionando el contenido necesario a los estudiantes de licenciatura para desarrollar su capacidad de hablar en público con elocuencia?
4. ¿Ha observado que los estudiantes de licenciatura se desenvuelven satisfactoriamente en el arte de hablar en público?
5. ¿Considera que debería implementarse un contenido acerca de oratoria para los estudiantes de licenciatura?
6. ¿De qué manera le serviría a los estudiantes de licenciatura un contenido dedicado a oratoria en su vida profesional?

4.2.2 Respuestas emitidas por los docentes

- Docente de Jornadas Vespertina y Nocturna: Licda. Imelda de González

Considera que un comunicador social debe poseer la habilidad para hablar en público, es decir que una de las características que cree debiera tener un Comunicador social, es habilidad discursiva, pues es quien debe propiciar la comunicación y debe hacerlo con propiedad.

Opina que la Escuela de Ciencias de la Comunicación desafortunadamente no provee la formación necesaria a los estudiantes de licenciatura sobre Cómo hablar en público. Esto debido a que no existe un curso sobre esto, a pesar de los esfuerzos.

Considera que se ha provisto a los estudiantes de licenciatura del contenido para desarrollar su capacidad de hablar en público, sin embargo se debe reforzar, y se debe trabajar sobre un objetivo específico sobre el tema.

Ha observado que en su mayoría los estudiantes de licenciatura tienen dificultad para desenvolverse satisfactoriamente ante un público, debido a que no tienen la orientación necesaria.

Considera que en un curso como Semiología del Discurso Persuasivo es posible integrar contenido sobre oratoria, sin embargo, debería existir un curso dedicado a este tema.

Un contenido sobre Oratoria que sea impartido a los estudiantes de licenciatura en ciencias de la comunicación, les ayudaría a perder el miedo a exponer y tener el conocimiento que les permita dar un discurso claro, coherente y sencillo.

- Docente del Plan de Autoformación a Distancia: M.A. Marco Julio Ochoa

Considera que la habilidad para hablar en público debe existir por naturaleza en una carrera como la Comunicación Social. Y es en la licenciatura en que se imparten técnicas de comunicación por la palabra o técnicas de comunicación discursivas, es aquí donde se profundiza en los lenguajes.

En cuanto a la formación que la Escuela de Ciencias de la Comunicación da a los estudiantes acerca de oratoria, uno de los cursos más importantes en esa línea es Semiología del Discurso Persuasivo, sin embargo, por el extenso contenido y el tiempo que implica, resulta complicado abordar el discurso como arte a ser dominado, el discurso es verbalizar y enfrentar a un público.

Opina que la Escuela de Ciencias de la Comunicación da las herramientas, pero el estudiante es quien decide qué hacer son éstas, cómo usarlas y ampliarlas.

Tomando en cuenta además la responsabilidad que poseen los estudiantes, ha observado a estudiantes y egresados que se desenvuelven de manera inadecuada. También ha observado a estudiantes que se desenvuelven muy bien, pero esto también depende de su preparación y de la excelencia con la que hacen su trabajo.

Considera que debería integrarse un contenido sobre Oratoria en el noveno semestre como una segunda parte del curso que imparte, transmitiendo discursos, es decir, a través de la práctica.

Un contenido dedicado a Oratoria para los estudiantes de licenciatura sería útil para que puedan desenvolverse ante los demás con propiedad, y parte de la cuestión discursiva es lo que se imparte en su curso, cómo manejar tiempos, sentimientos y temperamentos.

4.3 Integración de la Opinión de Docentes a través de la Entrevista

Es importante mencionar que la opinión de los dos docentes entrevistados es similar, difieren en puntos mínimos y solamente de forma, mas no de fondo. Por lo que a continuación se enumeran los puntos de mayor similitud:

Similitudes de la Opinión Docente	
<p>Docente de Jornadas Vespertina y Nocturna</p>	<p>Docente del Plan de Autoformación a Distancia</p>
<p>Un comunicador social debe poseer la habilidad para hablar en público, pues es quien propicia la comunicación.</p> <p>A pesar de los esfuerzos, la escuela no ha proporcionado a los estudiantes de toda la preparación necesaria acerca de cómo hablar en público, por lo que se debe reforzar y debe existir un curso dedicado al tema.</p> <p>Ha observado que estudiantes de licenciatura tienen dificultad para desenvolverse satisfactoriamente ante un público.</p> <p>Un contenido sobre oratoria ayudaría a los estudiantes de licenciatura a dar un discurso, claro, coherente y sencillo.</p> <p>Considera debería existir un curso dedicado al tema.</p>	<p>La habilidad para hablar en público debe existir por naturaleza en una carrera como la Comunicación Social.</p> <p>En el curso de Semiología del Discurso Persuasivo, como parte de la formación que provee la escuela, de alguna manera se ha proporcionado a los estudiantes de la preparación, sin embargo, debido al resto de contenido que debe ser abarcado ha resultado difícil abordar el discurso de manera práctica.</p> <p>Ha observado que estudiantes de licenciatura y egresados se desenvuelven de manera inadecuada ante un público.</p> <p>Un contenido dedicado a oratoria, les serviría a los estudiantes a hablar ante un público con propiedad.</p> <p>Considera debería existir un curso dedicado a oratoria, con énfasis en la práctica discursiva.</p>

Capítulo 5 Propuesta de Curso de Oratoria

Con base en los resultados obtenidos a través del cuestionario a estudiantes y la entrevista realizada a docentes, se propone un curso de oratoria extracurricular optativo. Según el Reglamento del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala (SEP), este curso es de actualización, pues es el que se realiza con el propósito de fortalecer y actualizar los conocimientos del profesional en aspectos específicos.

Un curso de actualización debe tener como mínimo tres créditos y como máximo quince. Un crédito académico, es la unidad de medida de la carga académica, equivalente a 16 horas teoría o 32 horas de trabajo práctico. Por lo que el presente curso equivale a tres créditos, distribuidos de la siguiente manera: 48 horas de trabajo práctico, descrito en un plan de actividades (ver pág. 47), y 24 horas que corresponden al tiempo en que las y los estudiantes dedicarán a la teoría, a través de la lectura en casa, dos horas semanales.

5.1 Programa del Curso



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias de la Comunicación
Curso de Oratoria

Presentación

El curso de oratoria es de carácter teórico-práctico, y comprende cuatro módulos cuyo contenido es considerado de suma importancia para proveer al estudiante de una base teórica y predominantemente práctica, que le permita desarrollar su habilidad para hablar ante un público con éxito.

Tiene una duración de tres meses y está dirigido a los estudiantes que culminan el décimo semestre de licenciatura, previo a su realización de examen privado de tesis, siendo este curso además un requisito para dicho examen.

Descripción del Curso

En este curso predominará la práctica discursiva de los estudiantes, además de contener elementos teóricos que les permitirá conocer los aspectos básicos y consejos de expertos, a ser aplicados en la parte práctica y por consiguiente, en su futura vida profesional.

A partir de la base teórica, se dedicará la mayor parte de tiempo a la fase práctica, en la que los estudiantes deberán participar en diversas actividades, y evidenciar el aprendizaje.

El curso consta de cuatro módulos, divididos en unidades en las que los estudiantes llevarán a cabo un total de dieciséis actividades para aplicar la teoría aprendida (descritas en el inciso 5.2).

Justificación

El futuro licenciado en ciencias de la comunicación debe propiciar la comunicación y desenvolverse ante un público con propiedad. Eventualmente deberá enfrentarse a un público bajo los objetivos más ambiciosos, por lo que hacerlo de una manera adecuada le permitirá obtener resultados positivos en cualquier ámbito en el que se desenvuelva.

Por cuanto se espera que un comunicador tenga dicha habilidad discursiva, se plantea el siguiente programa de un curso acerca de Oratoria.

Objetivo General

Que las y los estudiantes de ciencias de la comunicación desarrollen su habilidad discursiva a través de la aplicación de fundamentos teóricos y una práctica constante.

Metodología:

Se desarrollará con cuarenta y ocho sesiones, de una hora cada una, distribuidas en unidades, y éstas en cuatro módulos. Para que el estudiante apruebe el curso, deberá asistir al 80% de las sesiones.

Se estipula un total de dieciséis actividades en las que los estudiantes deberán ser participantes y autocríticos de su avance a través del desarrollo del curso.

El docente deberá proveer a los estudiantes de los fundamentos teóricos para que éstos puedan ser aplicados y ampliados por él mismo, y ser un constante evaluador de las actividades realizadas por los estudiantes.

Evaluación:

El curso tendrá un valor de 100 puntos. Los estudiantes aprueban el curso con un total de 70 puntos.

El curso consta de dieciséis actividades, cada una con un valor de 6 puntos, a excepción de las actividades número: 2, 6, 10 y 12 que tendrán un valor de 7 puntos cada una debido que representan la mayor evidencia de aprendizaje en la práctica.

Se evaluará en cada módulo el progreso del estudiante y la aplicación de la teoría que se le ha provisto y ha estudiado.

Competencias:

El logro del aprendizaje del curso se manifiesta cuando la y el estudiante:

- Manifieste la comprensión de los fundamentos teóricos sobre Oratoria.
- Aplique la teoría en la elaboración y pronunciación de sus discursos y exposiciones.
- Mejore su calidad discursiva a medida que avanza el curso.

5.2 Plan de Actividades

Módulo I: El Arte de la Comunicación Oral				
Objetivos	Contenidos	Actividades	Duración	Evaluación
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> Definir la comunicación oral. Enumerar las características de una comunicación oral efectiva y sus modalidades. 	<p>Primera Unidad Comunicación Oral</p> <ul style="list-style-type: none"> Características de la Intervención Oral Efectiva Entorno de la Comunicación Oral Propósitos de la Comunicación Oral Base Afectiva de la Persuasión Modalidades de la Intervención oral 	<p>6. Elaboración de una definición propia de comunicación oral.</p> <p>7. Exposición grupal de las modalidades y características de una comunicación oral efectiva.</p>	5 horas	<p>Preguntas directas para la definición de comunicación oral.</p> <p>Explicación grupal de las características y modalidades de la comunicación oral efectiva.</p>
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar los tipos de oratoria. Explicar el proceso de comunicación en el “uno a muchos”. Aplicar los elementos básicos para transmitir el mensaje. 	<p>Segunda Unidad La Oratoria</p> <ul style="list-style-type: none"> Tipos de Oratoria Proceso de Comunicación en el “uno a muchos” Elementos básicos para transmitir el mensaje 	<p>8. Ejemplificación a través de un discurso breve e individual un tipo oratoria.</p> <p>9. Evaluación grupal de los elementos básicos para transmitir el mensaje en el discurso individual.</p> <p>10. Realización de un esquema del proceso de comunicación en el “uno a muchos”.</p>	7 horas	<p>Aplicación de las características de cada tipo de oratoria, en los discursos individuales.</p> <p>Síntesis del esquema del proceso de comunicación.</p> <p>Hojas de evaluación grupal.</p>

<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dar un discurso con un inicio y conclusión adecuados. 	<p>Tercera Unidad El Discurso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparación • Cómo iniciar un discurso • Cómo concluir un discurso 	<p>11. Elaboración y pronunciación de un discurso en clase.</p>	<p>8 horas</p>	<p>Aplicación de la teoría acerca de la elaboración, inicio y conclusión del discurso.</p>
---	---	---	----------------	--

Recursos

Materiales: Carteles, pizarra, marcadores, computadora portátil, cañonera.

Bibliográficos:

- Ander Egg, Ezequiel y María José Aguilar Idáñez. 2002. Cómo aprender a hablar en público. Argentina: Lumen. 221 p.
- Fernandez de la Torre, Gastón. 1994. Cómo hablar correctamente en público. Colombia: Norma. 177 p.
- Maldonado William, Héctor. 1998. Manual de Comunicación oral. México: Pearson. 194 p
- Ramal, José. Géneros Literarios. (Documento en PDF). www.joseramal.com/blogs/lengua/generosliterarios.pdf. Fecha de consulta: 20 de junio de 2012.

Módulo II: Potencialización de la Voz				
Objetivos	Contenidos	Actividades	Duración	Evaluación
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar el mecanismo de la voz. 	<p>Primera Unidad Fisiología de la Voz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respiración • Pulmones • Glotis • Cuerdas Vocales 	<p>12. Ilustración del mecanismo y fisiología de la voz. 13. Ejercicios de respiración.</p>	3 horas	<p>Claridad en la ilustración de la fisiología de la voz. Participación en los ejercicios de respiración.</p>
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar los elementos esenciales para una articulación flexible. 	<p>Segunda Unidad Dicción y Articulación</p> <p>La Dicción La Articulación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Velocidad • Pausas • Ritmo • Entonación 	<p>14. Ejercicios de vocalización y dicción. 15. Pronunciación de un discurso breve empleando una articulación flexible.</p>	7 horas	<p>Aplicación de los elementos para una articulación flexible.</p>
Recursos				
Materiales: Pizarra, marcadores, carteles.				
Bibliográficos:				
<ul style="list-style-type: none"> • Fernandez de la Torre, Gastón. 1994. Cómo hablar correctamente en público. Colombia: Norma. 177 p. • Forero, María Teresa. 2006. Cómo hablar correctamente y comunicarnos mejor. Uruguay: Latinbooks Internacional. 120 p. 				

Módulo III: Expresión Corporal

Objetivos	Contenidos	Actividades	Duración	Evaluación
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distinga los elementos de la comunicación no verbal. 	<p>Primera Unidad Comunicación No Verbal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kinestesia • Proxemia • Paralenguaje • Presentación Personal 	<p>16. Elaboración de un cuadro comparativo acerca de los tres elementos de la comunicación no verbal.</p>	<p>1 hora</p>	<p>Análisis de los conceptos de los elementos de la comunicación no verbal.</p>
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar en su discurso los elementos prácticos recomendados por expertos. 	<p>Segunda Unidad Elementos Prácticos de Expresión Corporal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mirada • Manos y Brazos • La Postura Comúnica • Gestos 	<p>17. Pronunciación de un discurso en el que los alumnos apliquen los elementos prácticos de expresión corporal.</p>	<p>8 horas</p>	<p>Aplicación de los elementos prácticos de expresión corporal.</p>

Recursos

Materiales: Pizarra, marcadores, computadora portátil, proyector.

Bibliográficos:

- Bradbury, Andrew. 2002. Técnicas para Presentaciones Eficaces. España: Gedisa. 166 p.
- Fernandez de la Torre, Gastón. 1994. Cómo hablar correctamente en público. Colombia: Norma. 177 p.
- Maldonado William, Héctor. 1998. Manual de Comunicación oral. México: Pearson. 194 p.
- Mcintee, Hielen. 2002. Comunicación Oral: para el liderazgo en el mundo moderno. México: McGraw Hill. 751 p.

Módulo IV: El Auditorio y el Orador				
Objetivos	Contenidos	Actividades	Duración	Evaluación
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un análisis de auditorio y su aplicación. 	<p>Primera Unidad El Auditorio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del Auditorio • Aplicación del Análisis del Auditorio 	<p>18. Ejercicio de análisis de auditorio propuesto por docente y descripción de la aplicación de dicho análisis.</p>	<p>3 horas</p>	<p>Análisis de auditorio y la adecuada descripción de la aplicación del mismo.</p>
<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar los obstáculos psicológicos a los que se enfrenta al momento de hablar ante un público. 	<p>Segunda Unidad Manejo de Distractores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obstáculos Psicológicos • Manejo de Interrupciones • Cómo enfrentar un público Hostil 	<p>19. Investigación acerca de los obstáculos psicológicos que les afecta ante un público. 20. Exposición grupal acerca de estos obstáculos.</p>	<p>4 horas</p>	<p>Amplitud en el conocimiento de obstáculos psicológicos y la manera de superarlos.</p>

<p>Al finalizar la unidad la y el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manejar los recursos auxiliares al momento en sus presentaciones orales. 	<p>Tercera Unidad Manejo de Recursos Auxiliares</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auxiliares visuales • Uso del micrófono 	<p>21. Taller con un invitado que conozca acerca de los recursos auxiliares a nivel técnico.</p>	<p>2 horas</p>	<p>Participación en el taller acerca de recursos auxiliares.</p>
--	---	--	----------------	--

Recursos

Materiales: Pizarra, marcadores, proyector, computadora portátil, micrófono, bocinas.

Bibliográficos:

- Carnegie, Dale. 1976. *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*. Barcelona: EDHESA. 451 p.
- Cohen, Edwin. 1983. *El Arte de Hablar en Público*. México: CECSA. 199 p.
- Janner, Greville. 1997. *Cómo hablar en público*. España: Ediciones Deusto. 288 p.
- McFarland, Kenneth. 1971. *Elocuencia para hablar en público: cómo dar fuego a sus palabras*. México: Herrero Hnos. 288 p.
- Walter, Otis M. y Robert L. Scott. 1975. *Pensar y Hablar: Guía para una comunicación oral inteligente*. España: CECSA. 318 p.

5.3 Cronograma de Actividades

El curso propuesto tiene una duración de tres meses, empleando cuatro horas de práctica semanales al mismo. Las actividades sugeridas, comprenden un tiempo estimado de realización. A continuación se detalla a través de un cronograma de actividades el alcance temporal del curso. En este sentido, se sugiere que el curso tenga dos modalidades, una entre semana, de dos días y cada día de dos horas, y de fin de semana, el día sábado de cuatro horas.

No.	Actividad	Mes 1				Mes 2				Mes 3				
		Semanas				Semanas				Semanas				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Elaboración de una definición propia de comunicación oral													
2	Exposición grupal de modalidades y características de comunicación oral													
3	Ejemplificación de un tipos de oratoria													
4	Realización de esquema del proceso de comunicación en el uno a muchos													
5	Evaluación grupal de los elementos básicos para transmitir el mensaje													
6	Elaboración y pronunciación de discurso													
7	Ilustración del mecanismo y fisiología de la voz													
8	Ejercicios de respiración													
9	Ejercicios de vocalización y dicción													
10	Discurso individual con aplicación de articulación flexible													
11	Elaboración de cuadro comparativo de elementos de comunicación no verbal													
12	Discurso con la aplicación de elementos prácticos de lenguaje verbal													
13	Ejercicio de análisis de auditorio													
14	Investigación sobre obstáculos psicológicos													
15	Exposición grupal acerca de obstáculos psicológicos													

Conclusiones

- Los estudiantes del décimo semestre de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, así como los docentes que imparten el curso Semiología del Discurso Persuasivo, indicaron que la oratoria, debe ser parte de la formación de los futuros profesionales de la comunicación y consideran que la habilidad para hablar ante un público debe ser evidente en el comunicador social.
- Los estudiantes y docentes encuestados, además indicaron que sí es necesario implementar un curso de oratoria fuera de currículo, para contar con el tiempo apropiado para el mismo, y de esta forma desarrollar la habilidad discursiva de los estudiantes.
- Con base en los resultados obtenidos, se elaboró la propuesta de un curso de oratoria para los estudiantes de licenciatura en ciencias de la Comunicación, que consta de un programa y un plan de actividades con su respectivo cronograma.

Recomendaciones

A los docentes de la Escuela de Ciencias de la Comunicación

- Que en la medida de sus posibilidades en el (los) curso(s) que imparten traten de desarrollar habilidades discursivas en sus estudiantes, realizando más exposiciones orales.

A los estudiantes de la Escuela de Ciencias de la Comunicación

- Tener presente que el arte de hablar en público representa un reto para el comunicador social, una oportunidad de transmitir en un momento específico un mensaje, con el fin de convencer, persuadir o influir en un público. Por lo que es necesario procurar dominar este arte.

Al Coordinador de Extensión de la Escuela de Ciencias de la Comunicación

- Tomar en cuenta la propuesta del curso de oratoria, incluida en esta tesis para ser implementada y poder así desarrollar la habilidad discursiva de los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación.

Referencias Bibliográficas

1. Ander Egg, Ezequiel y María José Aguilar Idañez. 2002. *Cómo aprender a hablar en público*. Argentina: Lumen. 221 p.
2. Antonio Briz, Marta Albelda y otros. 2008. *Saber Hablar*. México: Aguilar. 270 p.
3. Arana Dolor, Sherly Maritiza. 2003. *El discurso persuasivo como elemento fundamental en la fase conciliatoria del juicio ordinario laboral*. Tesis de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Guatemala: Universidad de san Carlos de Guatemala. Escuela de Ciencias de la Comunicación. 52 p.
4. Bradbury, Andrew. 2002. *Técnicas para Presentaciones Eficaces*. España: Gedisa. 166 p.
5. Carnegie, Dale. 1976. *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*. Barcelona: EDHESA. 451 p.
6. Carnegie, Dale. 1973. *El Camino Fácil y Rápido para Hablar Eficazmente*. México: Hermes. 223 p.
7. Chacón Carrera, Lorena de los Ángeles. 2004. *Propuesta de integración de contenido del curso de relaciones públicas de las carreras técnicas de publicidad, periodismo y locución de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la USAC*. Tesis de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Guatemala: Universidad de san Carlos de Guatemala. Escuela de Ciencias de la Comunicación 67 p.
8. Cohen, Edwin. 1983. *El Arte de Hablar en Público*. México: CECSA. 199 p.
9. Consejo Episcopal Latinoamericano. 1997. *Vocabulario de Términos de Comunicación Social*. Colombia: CELAM. 392 p.
10. Cordón y Cordón, Manuel Francisco. 1976. *Importancia de la Oratoria en las Carreras de Abogacía y Notariado*. Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales. Guatemala: Universidad de san Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. 63 p.
11. Dávalos, José. 2003. *Oratoria*. México: Universidad Nacional de México – UNAM- . 102 p.
12. Fernández de la Torriente, Gastón. 1994. *Cómo hablar correctamente en público*. Colombia: Norma. 177 p.
13. Forero, María Teresa. 2006. *Cómo hablar correctamente y comunicarnos mejor*. Uruguay: Latinbooks Internacional. 120 p.

14. Garza Mercado, Ario. 1988. Manual de Técnicas de Investigación para Estudiantes de Ciencias Sociales. México: Harla. 351 p.
15. Goode, William J. 1988. Métodos de Investigación Social. México: Trillas. 469 p.
16. Hernández, Rosemary. 2004. Comunicación Oral y Escrita. Costa Rica: EUNED. 287 p.
17. Janner, Greville. 1997. Cómo hablar en público. España: Ediciones Deusto. 288 p.
18. Maldonado William, Héctor. 1998. Manual de Comunicación oral. México: Pearson. 194 p.
19. Mcentee, Hielen. 2002. Comunicación Oral: para el liderazgo en el mundo moderno. México: Mcgraw Hill. 751 p.
20. McFarland, Kenneth. 1971. *Elocuencia para hablar en público: cómo dar fuego a sus palabras*. México: Herrero Hnos. 288 p.
21. Merani L. Alberto. 1985. Diccionario de Pedagogía. México: Grijalbo. 222p.
22. Morales Loza, Néstor. 1967. Libro de Oro del Orador. México: Editora Latino Americana. 240 p.
23. Rojas Miranda, Sandra Carolina. 1999. *Aporte del Curso Comunicación y Cambio Social en la formación del comunicador frente al proceso de paz en Guatemala*. Tesis de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Guatemala: Guatemala: Universidad de san Carlos de Guatemala. Escuela de Ciencias de la Comunicación. 108 p.
24. Vallarta. L. *La Oratoria al alcance de todos*. 1973. México: Pax. 142 p.
25. Walter, Otis M. y Robert L. Scott. 1975. Pensar y Hablar: Guía para una comunicación oral inteligente. España: CECSA. 318 p.
26. Yoc Rodas, Claudia Aracely. 2009. *Contenidos mínimos acerca de informática audiovisual, que deben incorporarse en el Curso de Publicidad IV en la Escuela de Ciencias de la Comunicación*. Tesis de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Guatemala: Universidad de san Carlos de Guatemala. Escuela de Ciencias de la Comunicación. 70 p.
27. Zacharis, John y Coleman Bender. 1989. Comunicación Oral: un enfoque racional. México: Limusa. 270 p.

E- Grafías

28. Cáceres González, Abdiel. 7 consejos para hablar en público. Disponible en: delta.cs.cinvestav.mx. Fecha de consulta: 31 de mayo de 2012.
29. Cano de Escoriaza, Jacobo. Cómo enfrentar el miedo a hablar en público. Disponible en: wzar.unizar.es. Fecha de consulta: 31 de mayo de 2012.
30. Ramal, José. Géneros Literarios. (Documento en PDF). www.joseramal.com/blogs/lengua/generosliterarios.pdf. Fecha de consulta: 20 de junio de 2012.

Anexos

Anexo 1 Cuestionario Dirigido a Estudiantes



UNIVERSIDAD DE SANCARLOS DE GUATEMALA ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN CUESTIONARIO DIRIGIDO A ESTUDIANTES



Instrucciones: A continuación se presenta una serie de interrogantes. Favor responder, tomando como base su opinión.

1. ¿Cree que un comunicador social debe poseer habilidad para hablar en público?
SI NO
2. ¿Alguna vez ha recibido un curso del arte de hablar en público?
SI NO
3. ¿Cree que en esta etapa de su carrera, tiene las habilidades necesarias para hablar en público con elocuencia?
SI NO
4. ¿Considera que debería implementarse un contenido acerca de oratoria para los estudiantes de licenciatura en Ciencias de la Comunicación, como parte de su formación profesional?
SI NO
5. ¿Cree que la implementación de contenido acerca de oratoria, le serviría para desenvolverse como profesional?
SI NO

Anexo 2 Entrevistas a Docentes



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN



Entrevista a Docente: Licda. Imelda González

7. ¿Cree que un comunicador social debe poseer habilidad para hablar en público?

Si. Definitivamente.

8. ¿Considera que la Escuela de Ciencias de la Comunicación proporciona la formación necesaria a los estudiantes de licenciatura respecto a cómo hablar en público?

Desafortunadamente, no. No existe un curso sobre esto, se intenta, pero no debe ser en la licenciatura, debe ser antes porque los estudiantes deben hablar con propiedad y claridad. El comunicador social, debe propiciar la comunicación y debe hacerlo con propiedad.

9. ¿Cree que actualmente se le está proporcionando el contenido necesario a los estudiantes de licenciatura para desarrollar su capacidad de hablar en público con elocuencia?

Hay que reforzar. Tienen los cursos, pero debe existir un objetivo específico, que uno de los objetivos sea enfocado en el tema.

10. ¿Ha observado que los estudiantes de licenciatura se desenvuelven satisfactoriamente en el arte de hablar en público?

No. Hay un grupo de estudiantes, pero la mayoría no. No tienen la orientación necesaria.

11. ¿Considera que debería implementarse un contenido acerca de Oratoria para los estudiantes de licenciatura?

Debería haber un curso que se llame “Elocuencia” o “Cómo hablar en público”.

12. ¿De qué manera le serviría a los estudiantes de licenciatura un contenido dedicado a oratoria en su vida profesional?

Les ayudaría a perder el miedo a exponer, a tener el conocimiento, no de oratoria en tanto que se refiera a retórica, sino a dar un discurso claro, coherente y sencillo.



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN



Entrevista a Docente: M.A. Marco Julio Ochoa

1. ¿Cree que un comunicador social debe poseer habilidad para hablar en público?

Definitivamente. Es una de las cuestiones que debe existir por naturaleza en una carrera como la Comunicación Social, debe ser el lenguaje verbal, y éste debe ser claramente articulado, por eso, por ejemplo, yo diría que dentro de las reformas del pensum de las carreras técnicas, así como todos los locutores y todos los publicistas llevan géneros periodísticos I y II, todos los locutores, publicistas y periodistas deberíamos llevar locución I y II. Técnicas discursivas, eso es claro. Lo que está sucediendo actualmente es que hasta en la licenciatura, los muchachos ya ven técnicas de comunicación por la palabra, o técnicas de comunicación discursivas, los lenguajes los profundizamos en la licenciatura. Por ejemplo, una de las riquezas de la licenciatura, justamente es eso, es donde se encuentra la esencia de la comunicación, en las carreras técnicas es todo muy técnico, muy práctico. Una de las cosas que estamos proponiendo dentro de las reformas del pensum, es un curso de locución también para los publicistas y periodistas para saber cómo impostar la voz, cómo comunicar los sentimientos a través de la voz. Entonces, considero que sí, todos los comunicadores debemos saber hablar.

2. ¿Considera que la Escuela de Ciencias de la Comunicación proporciona la formación necesaria a los estudiantes de licenciatura respecto a cómo hablar en público?

Es bien difícil contestar esa pregunta, en tanto que yo doy uno de los cursos más importantes en esa línea, pero resulta que yo doy clases sólo los sábados, y trato de abordar lo más que pueda.

El curso se llama Semiología del Discurso Persuasivo, y tengo que empezar obviamente, con hablarles sobre qué es la semiología, después tengo que hablar de persuasión, pero como nunca antes habían sabido qué es persuasión, de los filósofos, después paso a la manipulación, cuando termino todo esto, ya se me fueron cuatro meses del semestre, doce sábados o dieciséis sábados, entonces entro a la parte discursiva, entonces, cómo poder hacer que todos mis estudiantes pasen a dar un discurso al frente. Yo tengo una metodología en la que les voy examinando, o haciendo cuestionarios de una pregunta, y a los que les va muy mal, para recuperarse tienen que hablar en público, dar un discurso. El discurso lo llevo a abordar hasta el final y de una manera bien general. No puedo llegar a hablarles del discurso como arte. Yo creo que en la licenciatura, este curso de Semiología del Discurso Persuasivo, es fundamental, incluso más allá de Semiología de la Imagen, Mensaje Estético, éstos son complementarios. El discurso persuasivo, es verbalizar, utilizar todos los lenguajes, ponerse en frente de un público, verbalizar una idea, ganarse un aplauso o condenarse a través del mismo aplauso. Entonces, este curso debiera tener como una segunda parte en el noveno semestre. Es decir, dar en el octavo la semiología del discurso persuasivo, y en la segunda parte dar el Discurso y todas sus herramientas, y poner a hablar a la gente.

La escuela no provee de eso a la gente, es una de las partes que se ha descuidado mucho de esta escuela y lo vemos en los exámenes privados.

3. ¿Cree que actualmente se le está proporcionando el contenido necesario a los estudiantes de licenciatura para desarrollar su capacidad de hablar en público con elocuencia?

La locución, la elocuencia, la oratoria, la retórica, estas son partes del discurso que van inmersas en él. Voy a hablar de mi curso, yo trato de hablarles de la elocuencia y por eso me voy a la parte filosófica, los sofistas fueron la rama de los filósofos que más trabajaron la parte de la alocución, así que trato de meter toda esa parte programática. Hasta el año pasado que di ese curso, y este año espero convertir el curso específicamente para la cuestión discursiva, de hablar en público.

También considero que no se le debe quitar la parte que le corresponde al estudiante. La universidad da las herramientas, el estudiante es quien decide qué hacer con esas herramientas, cómo usarlas y ampliarlas.

4. ¿Ha observado que los estudiantes de licenciatura se desenvuelven satisfactoriamente en el arte de hablar en público?

He observado estudiantes, y también egresados, incluso en los medios de comunicación, hablando y expresándose de una manera inadecuada.

Pero esto depende también de los estudiantes, es decir, aquí reciben las herramientas, y el resto depende de ellos, de su interés y de cuánto más se preparen.

También he observado a personas que se desenvuelven muy bien, pero, esto se da porque se preparan, porque no se frenan se siguen preparando y hacen su trabajo con excelencia.

5. **¿Considera que debería implementarse un contenido acerca de Oratoria para los estudiantes de licenciatura?**

Debería integrarse en el noveno semestre. Es decir, en el octavo semestre, se empieza a hablar de semiología del discurso como tal, qué es a grandes rasgos, pero ya en el noveno semestre empezar a emitir o transmitir discursos políticos, y cómo lo vamos a hacer: practicando.

6. **¿De qué manera le serviría a los estudiantes de licenciatura un contenido dedicado a Oratoria, en su vida profesional?**

A perder el miedo de hablar ante los demás con propiedad. Yo les digo a mis estudiantes que yo los estoy preparando para la vida, no para un examen, para que no se dejen manipular por nadie, para que no manipulen nunca a nadie, para que no se dejen persuadir porque los comunicadores son ellos. Les enseño a manejar los tiempos los sentimientos, los temperamentos, y al final todo eso es parte de la cuestión discursiva.

Anexo 3

Comparación de la Opinión Estudiantil y Docente

Después de conocer la opinión de los estudiantes del décimo semestre de licenciatura y los docentes que imparten el curso Semiología del Discurso Persuasivo sobre la importancia de un contenido sobre Oratoria para los estudiantes de la Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Se enumeran las siguientes coincidencias a través de un cuadro comparativo:

Opinión Docente	Opinión Estudiantil
Consideran que el comunicador social debe poseer habilidad para hablar en público.	Creen que el comunicador debe poseer habilidad para hablar en público en un 97%.
Los docentes consideran que la Escuela de Ciencias de la Comunicación proporciona algunas herramientas respecto a cómo hablar en público, sin embargo, debe reforzarse.	El 69% de los estudiantes no ha recibido un curso del arte de hablar en público, por lo que debe reforzarse respecto a este tema.
En cuanto al curso de Semiología del Discurso Persuasivo, afirman que se ha dedicado parte de tiempo a la teoría y práctica de oratoria, sin embargo, debe reforzarse.	Un 64% de estudiantes considera no tener la teoría y práctica necesarias para hablar en público con elocuencia.
Consideran que debería implementarse contenido acerca de oratoria en modalidad de curso, para los estudiantes de licenciatura.	El 92% de los estudiantes considera que debería implementarse contenido acerca de oratoria, para su formación profesional.
Han observado que gran parte de los estudiantes, se desenvuelven ante un público de manera insatisfactoria.	El 62% de los estudiantes considera no poder desenvolverse ante un público con facilidad.
Consideran que la implementación de contenido acerca de oratoria, les serviría a los estudiantes a perder el miedo a hablar ante un público, y hacerlo con propiedad.	El 96% de los estudiantes considera que la implementación de contenido acerca de oratoria le serviría en su desarrollo profesional.