



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

UNIDAD ACADÉMICA DE ESTUDIOS GENERALES

# **TALLER DE EXPRESIÓN ORAL**

**Manual para uso exclusivo de los estudiantes**

**I Ciclo**

**Semestre 2018 – II**

Ciudad Universitaria USMP

Av. Las Calandrias N° 151

Santa Anita- Lima



## **Manual del Taller de Expresión Oral**

### **Primera edición: 2018-II**

Gambini Rebaza, Wilder  
Herencia Otiniano, Ana María  
Ugarte Alfaro, Patricia  
Vásquez Rodríguez, Antonio  
Villarroel Torres, Itzli

© **Universidad de San Martín de Porres**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos – Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras / Escuelas Profesionales de Administración, Administración de Negocios Internacionales, Gestión de Recursos Humanos, Marketing, Economía, Contabilidad y Finanzas**

Av. Las Calandrias s/n *Santa Anita* Lima 43. Teléfonos: 362-0064

<http://www.usmp.edu.pe/>

# Taller de Expresión Oral

**Manual para uso  
exclusivo de los estudiantes**

**Primer ciclo 2018-II**



**Material didáctico para uso exclusivo de los estudiantes de las  
Facultades y Escuelas Profesionales:**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS  
HUMANOS**

Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales

Escuela Profesional de Administración

Escuela Profesional de Gestión de Recursos Humanos

Escuela Profesional de Marketing

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y  
FINANCIERAS**

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas

Escuela Profesional de Economía

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>Introducción .....</b>	<b>5</b>
 <b>UNIDAD 1</b>	
Aspectos relevantes de la comunicación oral: el código, el circuito y las barreras.....	<b>10</b>
 <b>UNIDAD 2</b>	
Cualidades de la expresión oral: organización, estilística, voz y expresión corporal .....	<b>47</b>
 <b>UNIDAD 3</b>	
Técnicas de expresión y comunicación oral individual: la exposición académica y el uso de los recursos audiovisuales...	<b>86</b>
 <b>UNIDAD 4</b>	
Técnicas grupales de expresión oral: el debate, mesa redonda, el foro y el seminario.....	<b>111</b>
 <b>ANEXOS .....</b>	 <b>131</b>

## Introducción

La sociedad de hoy exige una eficiente capacidad comunicativa. Las posibilidades de trabajo, estudio, relaciones sociales y superación dependen, en buena parte, de nuestra capacidad para interactuar con los demás, teniendo como herramienta fundamental la expresión oral.

La expresión oral en determinadas circunstancias es más amplia que el habla, ya que requiere de elementos paralingüísticos para completar su significación final. Por eso, esta no solo implica un conocimiento adecuado del idioma, sino que abarca también varios elementos no verbales.

La mejor manera de desarrollar estas habilidades es participando en situaciones comunicativas reales como conversaciones, debates etc. Las clases, dejan de ser, entonces, una aburrida presentación de conceptos y teorías para ceder su lugar a actividades dinámicas y motivadoras.

La expresión oral también implica desarrollar nuestra capacidad de escuchar para comprender lo que nos dicen los demás. El enfoque de la asignatura está dirigido a brindar al estudiante herramientas que le enseñen a comunicarse y mantener la atención y el interés de cualquier audiencia, logrando así la empatía que hará que su mensaje sea captado y comprendido.

El presente **MANUAL del TALLER DE EXPRESIÓN ORAL** considera en su estructura cuatro unidades:

- Unidad I: Aspectos relevantes de la comunicación oral: el circuito y las barreras.
- Unidad II: Cualidades de la expresión oral: organización, estilística, voz y expresión corporal.
- Unidad III: Técnicas de expresión y comunicación oral individual: la exposición académica y el uso de los recursos audiovisuales.
- Unidad IV: Técnicas grupales de expresión oral: el debate, la mesa redonda, el fórum y el seminario.

Finalmente, deseamos expresar nuestro reconocimiento, ya que este cuaderno de trabajo es posible gracias al trabajo en equipo de nuestra Coordinación General, de los profesores que han colaborado en él, de los trabajadores administrativos que nos han prestado su dedicación y de los estudiantes que también han aportado sus opiniones en clase. Es, pues, una obra colectiva.

**Docentes del Taller de Expresión Oral – 2018-II**

## COMPETENCIA

Enuncia textos en forma oral empleando técnicas individuales, grupales y recursos audiovisuales de manera efectiva.

## CAPACIDADES

- a) Discrimina los aspectos relevantes de la comunicación oral y su manifestación en el nivel formal de los recursos lingüísticos.
- b) Aplica las cualidades de la expresión oral aprendidas en clase en la presentación de un discurso argumentativo, de manera proactiva.
- c) Planifica y realiza la exposición académica con uso de las técnicas de expresión y comunicación oral, así como de recursos gestuales, verbales y visuales, de manera adecuada.
- d) Identifica las técnicas grupales de expresión oral y participa en un debate utilizando el procedimiento apropiado.

## ACTITUDES

- a) Respeto a la persona
- b) Compromiso
- c) Conservación ambiental
- d) Búsqueda de la excelencia

# UNIDAD 1

## Aspectos relevantes de la comunicación oral: el circuito y las barreras



## CAPACIDAD

Discrimina los aspectos relevantes de la comunicación oral y su manifestación en el nivel formal de los recursos lingüísticos.

## CONTENIDOS CONCEPTUALES

**SEMANA 1** La comunicación, sus características y elementos

**SEMANA 2** El código: lingüísticos, paralingüísticos y extralingüísticos

**SEMANA 3** Las barreras en la comunicación oral: psicológicas, fisiológicas, semánticas, técnicas y ambientales

**SEMANA 4** Las estrategias discursivas: narración y descripción

## CONTENIDOS PROCEDIMENTALES

- Reconoce las características y la importancia de la comunicación eficaz.
- Identifica la importancia de los códigos no lingüísticos
- Reconoce las barreras comunicativas en diferentes contextos
- Aplica estrategias discursivas en texto orales

## SEMANA 01

### Tema: La comunicación, sus características y elementos

## 1. LA COMUNICACIÓN



Un primer acercamiento a la definición de comunicación puede realizarse desde su etimología. La palabra deriva del latín *communicare*, que significa “compartir algo, poner en común”. Por lo tanto, la comunicación es un fenómeno inherente a la relación que los seres vivos mantienen cuando se encuentran en grupo. A través de

la comunicación, las personas o animales obtienen información respecto a su entorno y pueden compartirla con el resto.<sup>1</sup>

La comunicación es un proceso que se inicia en la intención de una persona, quien construirá un mensaje y lo transmitirá por un canal apropiado; luego la otra persona decodificará el mensaje para comprenderlo. A su vez, esta persona receptora, puede convertirse en un nuevo emisor. De esta manera, una vez que se participa en una relación comunicativa, esta estará actualizándose mediante el permanente intercambio de roles de emisor y receptor.

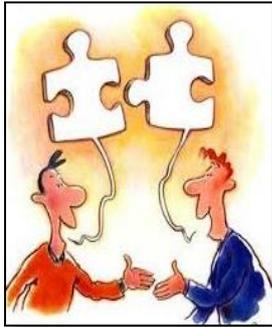
### ¿Qué y cómo comunicamos?

En todo lo que hacemos, decimos o dejamos de hacer, estamos comunicando algo. En esta relación puede no haber palabras, por ejemplo, entre pasajeros de un medio de transporte, donde lo esperable es que no se converse entre extraños. Si no hablamos igual estamos comunicando, ya sea con la posición de nuestro cuerpo, con nuestras miradas, la expresión facial, etc.



En ese sentido, es importante siempre tener en cuenta que existen estas dos formas de comunicarnos: verbal y no verbal. La primera se refiere a la comunicación a través de la palabra, lo que decimos o escribimos. Lo no verbal corresponde a gestos, actitudes, posturas corporales, tono de voz o miradas.

<sup>1</sup> Tomado de: <http://definicion.de/comunicacion/>



Se dice que la comunicación es efectiva cuando lo que uno quiere transmitirle a otro es comprendido por nuestro interlocutor. Para que la comunicación sea efectiva es necesario que el mensaje que se transmite sea coherente en nuestra expresión verbal y no verbal. Por ejemplo, cuando una estudiante le dice a su compañera de clase: "¡no estoy enojada!", pero en un tono de voz muy fuerte y con el ceño fruncido, esta no sabrá a qué parte de la comunicación hacerle caso, si a las palabras o a los gestos.<sup>2</sup>

*El ideal de toda comunicación interpersonal es que sea gratificante para los interlocutores, en tanto siempre consigan expresar sus ideas, sentimientos y emociones de una manera espontánea y plena, respetuosa y asertiva, buscando el bienestar común; de esta manera, debería ser una comunicación eficaz.*

## 2. CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN EFICAZ

Águeda y Cruz (2005) señalan que la comunicación es eficaz cuando reúne las siguientes características:

Escucha activa	Empatía	Retroalimentación	Crítica constructiva
Significa poner el cuerpo y la mente en la situación en que se nos pide atención. Implica escuchar al otro haciéndole saber con nuestros gestos o palabras que estamos atentos a lo que nos quiere decir.	La empatía significa ponerse en el lugar de la otra persona y nos permite sintonizarnos con los miedos, penas y alegrías del otro.	Es la información adicional que ofrecemos a nuestro interlocutor para cerciorarnos de la comprensión plena del mensaje.	Es la apreciación sobre una conducta o hecho, observando sus méritos pero también sus defectos de modo asertivo, esto último con el propósito de contribuir a su mejora.

<sup>2</sup> Adaptado de: <http://ww2.educarchile.cl/UserFiles/P0037/File/Inspector/Unicef>.

## Ejemplos de comunicación eficaz:



Fernanda, muy acongojada y con gestos temblorosos, le cuenta a Ricardo que por la mañana ha sido víctima de un robo en el microbús que la transportaba a la universidad: “¡No puede ser, es la segunda vez que me ocurre esto!”. Ricardo, con mucha atención, la mira comprensivo, frunce el ceño y hace una mueca de indignación. **(Escucha activa)**



Luciana tenía el encargo de traer los materiales para la exposición. Sin embargo, ese día llegó muy tarde y su grupo tuvo que exponer sin ella. Aún estaba nerviosa y tenía los ojos llorosos; pero Alejandra, muy calmada, le habla – a solas – con una voz comprensiva: “No te preocupes, todas hemos tenido alguna vez un problema por culpa del tránsito vehicular...” **(Empatía)**



Juliana es una estudiante que se ha mantenido con buenas notas durante el desarrollo de los cursos en la universidad y siempre ha prestado mucha atención a las explicaciones de clase. Sin embargo, no entendió parte del procedimiento para realizar un debate por lo que solicitó al profesor que repitieran la mecánica del desarrollo del debate. **(Retroalimentación)**



Luis envió la información que sus compañeros de grupo necesitaban para terminar un trabajo de Realidad Nacional. Ellos le dicen: “¿En esto te has demorado tres días? No hay quién te entienda”. Él se pone a la defensiva y trata de justificar la poca información que ha procesado y se disculpa con todos. Entonces, Miguel le dice: “Eres el único que no ha cumplido con su trabajo, debes adecuar tu horario y mejorar tus estrategias de comprensión”. **(Crítica constructiva)**

**EJERCICIOS**

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Comprensión</b>	Resuelve los siguientes ejercicios

**1. Identifica y escribe en las líneas qué característica de la comunicación eficaz está presente en los siguientes actos comunicativos.**

1.1 Sofía llega a su casa muy triste porque tuvo un mal día. Su mamá se acerca y le pregunta cómo está. Ella responde que está bien porque no quiere preocuparla; sin embargo, su mamá se da cuenta de que algo malo está pasando, se acerca con una postura ligeramente inclinada hacia su hija con el fin de crear una sensación de atención y proximidad. Sofía le cuenta los pormenores y su madre muestra preocupación sin interrumpir su relato.

Característica de la comunicación eficaz:.....

1.2 Roberta se comunica con Alejandro por teléfono para informarle que la reunión con sus compañeros se ha cancelado porque Jorge Luis trabaja en ese horario y le imposible reunirse. Alejandro está tan concentrado en la lectura de la obra “Pígalión” que apenas logra entender lo que le dice. Roberta le pregunta: “¿Me entendiste?” Alejandro: “¿Qué dijiste sobre la reunión?”. Ella le vuelve a decir lo de la reunión. Alejandro: “¡Ah!, ya”.

Característica de la comunicación eficaz:.....

1.3 Cuando Dayna estaba realizando una exposición le temblaron las manos. Lo que había preparado desapareció de su mente. Se quedó callada y pidió permiso para ir al baño. Isabel la acompañó, a pesar de que no era su mejor amiga, y en el pasillo le iba diciendo: “Sé lo que sientes, alguna vez pasé por eso”, mientras la escucha sin presionarla.

Característica de la comunicación eficaz:.....

1.4 Algunos estudiantes viven en distintos distritos de la ciudad. De modo que deciden repartirse el trabajo. Cuando por fin se reúnen, cada uno muestra lo que ha investigado. Manuel solo presenta una hoja. “¿Solo esto has investigado?” “Ni siquiera se puede entender”, sentencia Enrique. En cambio Xiomara le dice: “En mi opinión, este trabajo no se entiende así como está, pero que si lo esquematizas quedaría bien”.

Característica de la comunicación eficaz:.....

1.5 Julio, un egresado que hace sus prácticas profesionales en una de las mejores empresas dedicadas a la exportación, presente un informe a su jefe inmediato. A pesar de haber llevado las cuentas con mucha precaución, hay un monto de las detracciones que no coincide con los que pide la SUNAT. “Si no me hubieras demostrado tu calidad profesional, no te hubiese dado la oportunidad de rehacer el informe”, le dijo el contador en una conversación personal.

Característica de la comunicación eficaz:.....

**2. Identifica qué característica de la comunicación eficaz no está presente en los siguientes actos comunicativos.**

2.1 En el cine, al final de la función, Cecilia volteó a conversar con Carmen y Vicky. Les preguntó si estaban bien, si la película no les pareció muy aterradora. Ellas se veían muy pálidas, aferradas fuertemente a los brazos de los asientos, le contestaron que no. Cecilia continuó relatando y comentando los pasajes más tensos sin percatarse de la reacción de sus amigas.

No está presente la:.....

2.2 Juanita le pide a su hija que coma sano, no le explica, ni da razones y termina diciendo: “La mejor forma de lograr una dieta equilibrada a diario es comer sano y beber dos litros de agua al día”. Su hija no logra comprender a qué se refiere con «comer sano», no pregunta sobre esto y su madre tampoco se preocupa por comprobar si comprendió o no lo que le dijo.

No está presente la:.....

2.3 Raúl nunca había llegado tarde a clase. Un día llega corriendo al aula, pide permiso al maestro para ingresar y le dice que su demora se debió a la congestión vehicular. El maestro se niega a dejarlo entrar al aula sabiendo lo generalizado que es este problema.

No está presente la:.....

2.4 Alex regresó a casa y no encontró a su madre. Se dirigió a la cocina y leyó raudamente la nota que le había dejado: calienta la comida, pero solo lo que vas a consumir, lava los servicios y no permitas que el gato se quede en la sala. Cuando la mamá regresó encontró al gato dormido en el sofá.

No está presente la:.....

2.5 Juan Pablo, por insistencia de sus padres, está buscando trabajo. Un amigo le da importante información sobre la preparación que se debe tener para la entrevista: la forma de vestir y comportarse, vocabulario a emplear, buenos modales. El amigo recalca lo importante que es esto. Juan Pablo asiste a la entrevista de trabajo con jean y zapatillas.

No está presente la:.....

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Aplicación</b>	A continuación, se les presentan circunstancias en las que debe aplicarse la comunicación eficaz. Junto a tus compañeros ensaya las formas en las que se podría proceder y luego de escoger la más acertada para cada caso, dramatícelas.

- 2.1 Disculparse por haber sido negligente.
- 2.2 Decirle a tus padres que has desaprobado un curso.
- 2.3 Pedirle a un compañero(a) del grupo que se ponga a trabajar.
- 2.4 Responder una entrevista laboral.
- 2.5 Exhortar a los compañeros a cooperar en una jornada social.
- 2.6 Rehusar ir a una fiesta en periodo de exámenes.
- 2.7 Disuadir a dos amigos que dejen de pelear.

NIVEL	Pregunta N°3
<b>Juicio crítico</b>	Lee el siguiente caso. Después responda las preguntas propuestas y argumenta tu respuesta.

Estela debe presentar un trabajo grupal para el curso del TEO. Ha quedado en reunirse con su grupo a las diez de la mañana. Está esperando durante cincuenta minutos hasta que llegan sus compañeros y le preguntan por qué ha llegado tan temprano si la reunión era a las once. Ella muy contrariada les dice que son irresponsables y que debieron avisarle. Ellos responden que le enviaron un correo que decía URGENTE. Estela responde que lo vio pero que no lo leyó porque estaba haciendo otros trabajos.

¿Consideras que se evidencia una comunicación eficaz? Argumenta tu respuesta

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**SEMANA 01**

**SEGUNDA SESIÓN: Proceso comunicativo**

**3. ELEMENTOS DEL PROCESO COMUNICATIVO**



La comunicación consiste en la emisión y recepción de mensajes entre dos o más personas o animales. Quienes se comunican buscan aportar y obtener información acerca de un determinado asunto. Se conoce como proceso comunicativo, por lo tanto, al conjunto de actividades vinculadas a este intercambio de datos. Dicho proceso requiere de, al menos, un emisor y de un receptor. El emisor envía ciertas señales (un texto escrito, palabras, un gesto) para difundir

un mensaje; cuando estas señales llegan al receptor, este debe decodificarlas para interpretar el mensaje. El proceso contempla una “devolución” del mensaje, a través de la cual el receptor se convertirá en emisor, y viceversa.<sup>3</sup>

Los elementos del proceso comunicativo son los siguientes:

- **El emisor (codificador):** es la persona que emite o envía el mensaje. Cuando la persona que idea y crea el mensaje es la misma que lo transmite, fuente y emisor se considera un solo elemento.

<sup>3</sup> En: <http://definicion.de/proceso-comunicativo/#ixzz3ncfrQsNZ>

- El receptor (decodificador):** Es la persona o grupos de personas a quien o a quienes se dirige el mensaje. Es el destinatario o la audiencia objetivo de la comunicación y todo aquel que acepte el mensaje. Al igual que el emisor, el receptor cuenta con capacidades para decodificar el mensaje y responder a la comunicación; entre ellas están:
  - **Habilidades comunicativas:** implican oír, procesar información, leer, escribir, hablar.
  - **Conocimientos:** sobre el tema, la gente, la situación o sobre sí mismo.
  - **Actitudes:** para juzgar a la fuente y al emisor, el tema, la situación.
  - **Sistema social:** grupo al que pertenece; región o país donde han vivido emisor y receptor.
- El código:** es el sistema estructurado de signos, como son los lenguajes español, inglés, etc., u otros lenguajes como la música, la pintura.
- El mensaje:** es el contenido expresado y transmitido por el emisor al receptor. El mensaje tiene tres elementos:
  - **El contenido:** son las ideas que constituyen el mensaje; es lo que se comunica.
  - **El tratamiento:** es la elección del estilo o modo de decir las cosas, con el objetivo de facilitar la comprensión del mensaje.
- El canal:** es el medio o vehículo físico por el cual se envía y viaja el mensaje. Una carta, un cartel, el periódico, la computadora, las ondas sonoras y electromagnéticas, etc.
- La retroalimentación:** es el elemento clave que propicia la interacción o transacción entre el emisor y el receptor, ya que ambas partes se aseguran de que el mensaje fue recibido y compartido. También el mensaje mismo es fuente de retroalimentación, por ejemplo, cuando una persona está escribiendo y, después de leer el texto, corrige los errores.
- El contexto:** se refiere al ambiente físico, la situación social y el estado psicológico en que se encuentran emisor y receptor en el momento de la comunicación.



## EJERCICIOS

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°1</b>
<b>Análisis</b>	Resuelve los siguientes ejercicios

### 1. Identifica los elementos del circuito comunicativo en los siguientes casos.

a) Eduardo, sentado en su oficina, lee un correo electrónico en francés de su amiga Michelle sobre su próxima visita.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

b) Un guarda forestal encuentra un cartel colocado por representantes del Ministerio de Cultura en la cima de una montaña.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

c) Margarita le dedica a su esposo la canción *Un siglo sin ti* mientras viajan en un avión.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

d) Pedro lee el periódico de deportes en la cafetería de la universidad.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

e) Lucía, en el Jockey Plaza, le declara su amor a Miguel con las siguientes palabras: «Te amaré por siempre».

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

## 2. Identifica los elementos del doble circuito comunicativo en los siguientes casos.

- a) Mario presenta su disertación sobre “Contaminación ambiental” en el auditorio del Pabellón B. Al finalizar, los asistentes le aplauden por su brillante presentación.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		
Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

- b) Los ex trabajadores municipales marchan por las calles de Lima gritando en coro por su reposición. Los transeúntes pifian la manifestación.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		
Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

- c) Leoncio pelea con su esposa por el celular. Todos en el bus están desconcertados por las palabras de alto calibre que profiere. Uno de los pasajeros, sin contener su indignación, le dice: ¡Cállate, por favor!

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		
Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		

## SEMANA 02

### Tema: El código: lingüísticos, paralingüísticos y extralingüísticos



El ser humano ha creado muchos sistemas de signos, desde las señales de humo hasta las pinturas rupestres, desde una ceremonia o culto a las señales de tráfico. La actividad humana de la significación no se agota ni con la comunicación idiomática verbal ni con los diversos escritos (González, 2012).

Por lo tanto, un código es un *conjunto organizado de signos, regidos por reglas para la emisión y recepción de mensajes que constituyen verdaderos sistemas de comunicación.*

## TIPOS DE CÓDIGOS

### 1. CÓDIGOS LINGÜÍSTICOS

Es el conjunto de unidades de toda lengua que se combina de acuerdo con ciertas normas y permite la elaboración de mensajes. Para que la comunicación sea posible el emisor y el receptor deben utilizar el mismo código. Los códigos lingüísticos presentan dos variantes: oral y escrito.

- a) **Código lingüístico oral:** es más efusivo o expresivo que el escrito, suele estar acompañado de elementos no lingüísticos como la mímica, la entonación, los gestos o movimientos corporales. No es tan rígido a las reglas normativas. Se transmite a través de las ondas sonoras, en el habla.
- b) **Código lingüístico escrito:** es menos expresivo, puede lograrse cierta expresividad a través del tipo de letra, tamaño y otros signos gráficos como los de interrogación, de exclamación, puntos suspensivos, etc. Exige respeto a las reglas normativas. La comunicación se logra con la transmisión a través de un soporte físico como el papel u otros soportes físicos o virtuales.



**VOLUMEN:** es la percepción del sonido en el oído y se relaciona con la intensidad con la que hablamos. Lo empleamos para poner énfasis, regular e incluso alterar un proceso de comunicación. Generalmente, un volumen muy débil, suave o **bajo** nos indicará timidez, sumisión o tristeza. Por el contrario, un volumen **alto** o muy fuerte transmite autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación.



**SILENCIOS:** son pausas realizadas en la comunicación verbal. Hay ocasiones en que es necesario *no decir cosas* para poder expresar otras. Los silencios se pueden interpretar de forma **positiva** o de forma **negativa**.



**TIMBRE:** es el **registro** que nos permite distinguir a una persona de forma inmediata. Por ejemplo, si conocemos el timbre de voz de alguna persona cercana a nosotros, en el momento en que la oigamos, aun sin verla, pensaremos «Por ahí viene (esa persona)».

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Conocimiento</b>	Lea los siguientes enunciados sobre los códigos no lingüísticos y escriba entre los paréntesis la V si es verdadero o F si es falso.

- a) Los gestos y expresiones corporales son ejemplos de códigos kinésicos. ( )
- b) Los suspiros pueden expresar pena, alivio, deseo. ( )
- c) El volumen bajo de la voz indica timidez o tristeza. ( )
- d) Podemos distinguir a una persona de otra por su tono de voz. ( )
- e) El tono y el ritmo pertenecen al código extralingüístico. ( )
- f) El volumen de voz se relaciona con la fluidez verbal. ( )

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Comprensión</b>	A través de un cuadro de doble entrada, establezca tres semejanzas y tres diferencias entre los códigos lingüísticos y no lingüísticos.

Código Comparación	Lingüístico	No lingüístico
<b>SEMEJANZAS</b>	1.  2.  3.	
<b>DIFERENCIAS</b>	1.  2.  3.	1.  2.  3.

NIVEL	Pregunta N°3
Aplicación	Forma equipos de trabajo de 4 o 5 integrantes y realiza los siguientes ejercicios.

Sabías que... Demóstenes fue posiblemente el más grande orador que el mundo haya conocido. La tradición antigua nos ha transmitido detalles de su vida como el pretendido tartamudeo de Demóstenes, que este habría corregido ejercitándose en hablar con un pequeño guijarro introducido en la boca. Lo cierto es que Demóstenes a fuerza de voluntad logró superar los defectos físicos que lo afligían.

### 3.1 Abriendo su boca todo cuanto pueda, pronuncie las siguientes palabras:

- Paloma, Anita, Lola, Esperanza, Ramona, Marta, Pilar, Isabel.
- Alfredo, Pepe, Alberto, Timoteo, Felipe, Vicente, Pablo, Fernando.
- Lima, Roma, París, Lisboa, Venecia, Berlín, Londres, Pekín, Moscú.
- Médico, pintor, abogado, militar, arquitecto, dentista, periodista, torero.
- Rosa, violeta, jazmín, nardo, clavel, amapola, tulipán, lila.
- Mirlo, alondra, tordo, gorrión, golondrina, jilguero, ruiseñor, verderón.

### 3.2 Memorice y diga en voz alta los siguientes trabalenguas:

- Cuando cuentas cuentos  
Cuenta cuantos cuentos cuentas  
Porque si no cuentas cuantos cuentos cuentas  
Nunca sabrás cuantos cuentos cuentas
- Parra tenía una perra y Guerra tenía una parra. La perra de Parra subió a la parra de Guerra. Guerra pegó con la porra a la perra de Parra, y Parra le dijo a Guerra, “¿por qué has pegado con la porra a la perra de Parra? y Guerra le contestó “Si la perra de Parra no hubiera subido a la parra de Guerra, Guerra no hubiese pegado con la porra a la perra de Parra”.
- Si tu gusto gustara del gusto que gusta mi gusto, mi gusto gustaría del gusto que gusta tu gusto. Pero como tu gusto no gusta del gusto que gusta mi gusto, mi gusto no gusta del gusto que gusta tu gusto.
- Quiero y no quiero querer a quien no queriendo quiero he querido sin querer y estoy sin querer queriendo. Si por mucho que te quiero quieres que te quiera más, ¿Qué más quieres? ¿Quieres más?

### 3.3 Lee los siguientes textos. Intenta hacerlo varias veces transmitiendo en cada ocasión un sentimiento y un estado de ánimo diferente<sup>5</sup>.

#### Texto 1

¡Vaya!, ¡qué su-bli-me! Jamás había visto algo así. Me lo habían contado muchas veces, una y otra vez: que mira que tienes que ir, que es im-pre-sio-nan-te. Pero yo nada, has-ta hoy ¡Qué ma-ra-vi-llo-so!

- Subrayado: más rápido
- En guiones: más lento

Luego, léelo:

- Como si estuvieses muy alegre.
- Como si estuvieses muy enojado.
- Como si hubiese mucho ruido a tu alrededor y tuvieses que gritar.
- Como si estuvieses con pereza.

#### Texto 2

Nunca sabré por qué me dijiste eso. ¿Por qué me dijiste eso?, ¿cómo fuiste capaz? Claro que alguno pensará que me lo merecía. ¡MENTIRA! YO JAMÁS LO HUBIESE HECHO. No deberías haberme traicionado así.

- Subrayado: intensidad baja
- Normal: intensidad media
- MAYÚSCULAS: intensidad alta

Luego, léelo:

- Como si estuvieses muy alegre.
- Como si estuvieses muy enojado.
- Como si hubiese mucho ruido a tu alrededor y tuvieses que gritar.
- Como si estuvieses con pereza.
- Como si estuvieras entre el público asistente a una conferencia y tuvieras que hablar muy bajo.

#### Texto 3

Las campanas siempre sonaban **pobres y melancólicas** cuando te sentía **lejos**, pero repicaban pizpiretas y divertidas, sonoras y alegres cuanto más cerca te mostrabas. Ahora ya no importa cómo suenen, dinámicas y sombrías, porque sé que no volverán.

---

<sup>5</sup> En: <http://es.slideshare.net/lrenecalvods/ejercicios-de-entonacin>.

- Normal: tono medio
- En negritas: tono grave
- Subrayado: tono agudo

Luego, léelo:

- Como si estuvieses muy alegre.
- Como si estuvieses muy enojado.
- Como si hubiese mucho ruido a tu alrededor y tuvieses que gritar.
- Como si estuvieses con pereza.
- Como si estuvieras entre el público asistente a una conferencia y tuvieras que hablar muy bajo.

## SEMANA 02

### SEGUNDA SESIÓN: Código paralingüístico y extralingüístico

#### 2.1. Códigos paralingüísticos II

**a) kinésicos:** son aquellos signos que apoyan al lenguaje oral producidos por la expresión facial, mirada, postura del cuerpo, gestos.

**GESTOS:** en los gestos se analizan los movimientos de la cara, las manos, los brazos y las piernas, la cabeza y el cuerpo en su conjunto. Los gestos transmiten información acerca de nuestro estado de ánimo o expresan una valoración sobre algo o acerca de alguien. Por ejemplo, en nuestras relaciones diarias, hacemos muchos gestos con las cejas que expresan diversos tipos de emociones.

Dentro de las expresiones faciales tenemos a la **sonrisa**. Un gesto que expresamos mediante la boca que proporciona información acerca del estado anímico de la persona. Existen dos **tipos de sonrisa**:

- **La sonrisa sencilla:** es la que no se ven los dientes. En algunas ocasiones transmite inseguridad; y en otras, confianza.
- **La sonrisa superior:** se ven los dientes. Transmite alegría. Se usa ante personas de confianza o si es extrovertido.





**POSTURAS:** son comportamientos que suelen ser más estables que los gestos y pueden durar desde minutos hasta varias horas. A la hora de estudiarlas, se analizan las formas de estar de pie, cómo nos sentamos e, incluso, nuestra forma de caminar. Suelen comunicar intensidades emocionales o expresar cuál es nuestro estado afectivo en un momento determinado.

**MIRADAS:** con las miradas hacemos notar nuestra presencia respecto a los demás. Por ello se suele hablar de conducta ocular. A través de los ojos transmitimos cuál es nuestro estado emocional o las intenciones que tenemos. Por ejemplo: mantener la mirada fija y sostenida es una señal de amenaza para el otro interlocutor. Se pueden distinguir **tres clases de miradas**.

- **Mirada laboral:** se dan en ambientes de trabajo. En ellas, debemos procurar que nuestra mirada no caiga por debajo del nivel de los ojos de nuestro interlocutor.
- **Mirada social:** nuestra mirada cae por debajo de los ojos de nuestro interlocutor.
- **Mirada íntima:** los ojos del emisor recorren de arriba abajo el cuerpo del interlocutor.



**b) Proxémicos:** son los códigos que demuestran el espacio que rodea a las personas en su comunicación con los demás. Se refiere a los significados que surgen de la distancia entre las personas. Las zonas que marcan la **distancia** a la que consentimos que esté una persona, según nuestro grado de intimidad y consonancia con ella, son las siguientes:

- **Distancia íntima (hasta 45 cm).** Es la distancia para la conversación íntima. Con la excepción de algunos desconocidos especiales, como médicos o dentistas, que tienen nuestro permiso para invadirlo, este espacio queda reservado para familiares o amigos íntimos.

- **Distancia personal (de 45 a 120 cm).** Es la que se mantiene con personas conocidas, es decir, en encuentros personales pero no íntimos: conversaciones entre compañeros de trabajo, vecinos, etc. Entre 45 y 75 cm es la distancia que posee la burbuja personal de un individuo de la cultura occidental, pero en culturas como la oriental o la escandinava, la distancia personal aumenta hasta, aproximadamente, los 120 cm. Cuando alguien invade esta zona, procuramos separarnos inconscientemente, para mantener la distancia de seguridad.
- **Distancia social (de 120 a 360 cm).** El contacto físico en esta zona es casi imposible, por eso es la que se utiliza para conversaciones formales, encuentros impersonales o con desconocidos. Así, es la que se mantiene entre jefes y empleados.
- **Distancia pública (más de 360 cm).** Es la que se emplea para los discursos o conferencias y reuniones, ya que confiere prestigio y autoridad. Se puede observar en la distancia que hay entre el presidente y los accionistas en las juntas generales de los bancos y grandes empresas.

### 3. Códigos extralingüísticos

Es el conjunto organizado de signos, los cuales mantienen autonomía funcional con respecto al lenguaje; a pesar de que se emplean combinatoriamente con los signos lingüísticos. No tienen relación con el lenguaje verbal. Son muchos y se dan en la vida social, profesional, laboral, administrativa, familiar, cultural y artística.

1. **Científicos.** Pretenden apoyar la función del lenguaje natural orientada a la búsqueda del conocimiento en las diversas áreas del saber humano. Por tal razón, estos códigos buscan defender la función representativa del lenguaje sustituyendo la información referencial conceptual y lógica de los influjos de los aspectos subjetivos y de la interacción ideológica y socio-cultural.

**Ejemplo:**

**En matemática:**  $(a+b) = xa+xb$

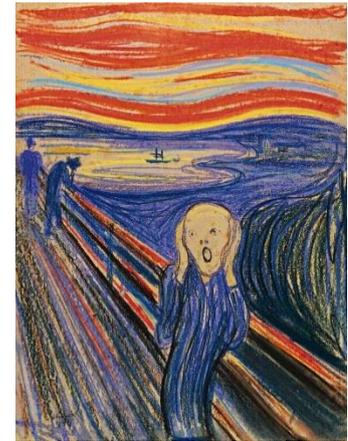
**En química.** Ag (plata), H<sub>2</sub>O

**En lógica:** P v Q

2. **Sociales:** son signos de identidad personal, social, civil y de nacionalidad; de cortesía, hábitos sociales, rituales, moda, juegos, etc.



3. **Estéticos:** elementos mediante los cuales se manifiesta la creatividad y la expresividad a través de las artes.



## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
Comprensión	Identifica qué tipo de distancia se corresponde con las siguientes figuras.





NIVEL	Pregunta N°2
<b>Aplicación</b>	Utilizando la interpretación, el lenguaje corporal, la vocalización, el ritmo de voz recita los siguientes versos.

### Los pasos lejanos

Mi padre duerme. Su semblante augusto  
 figura un apacible corazón;  
 está ahora tan dulce...  
 si hay algo en él de amargo, seré yo.

Hay soledad en el hogar; se reza;  
 y no hay noticias de los hijos hoy.  
 Mi padre se despierta, ausculta  
 la huida a Egipto, el restañante adiós.

Está ahora tan cerca;  
 si hay algo en él de lejos, seré yo.  
 Y mi madre pasea allá en los huertos,  
 saboreando un sabor ya sin sabor.  
 Está ahora tan suave,  
 tan ala, tan salida, tan amor.

Hay soledad en el hogar sin bulla,  
 sin noticias, sin verde, sin niñez.  
 Y si hay algo quebrado en esta tarde,  
 y que baja y que cruje,  
 son dos viejos caminos blancos, curvos.  
 Por ellos va mi corazón a pie.

**César Vallejo:** Heraldos negros

NIVEL	Pregunta N°3
<b>Análisis</b>	Lea el siguiente diálogo, luego responda qué clase de código no lingüístico se ha empleado en las partes subrayadas. Debe especificar la clase y subclase ( <b>Ejemplo:</b> código extralingüístico científico, código paralingüístico auxiliar del lenguaje: ritmo, etc.)

**Delia:** Hola, Juana.

**Juana:** ¡Delia, qué gusto verte! (se acerca a Delia (I)) y le da un beso)

**Delia:** ¿qué tal tus clases?, ¿todo bien?

**Juana:** Todo está muy bien, he conocido personas muy amables (levanta el pulgar (II))

**Delia:** ¡Me alegra mucho! (Elevando el volumen de su voz (III))

**Juana:** Sí, es una nueva experiencia ¿y tú?

**Delia:** Todo me va bien, incluso mi nuevo jefe, aunque es gruñón, sigue siendo buena gente (guiña el ojo (IV))

I. \_\_\_\_\_

II. \_\_\_\_\_

III. \_\_\_\_\_

IV. \_\_\_\_\_

NIVEL	Pregunta N°4
<b>Juicio crítico</b>	Lea el siguiente caso y juzgue si el empleo de los códigos no lingüísticos es adecuado en esas situaciones comunicativas. Sustente su opinión basándose en la teoría explicada en clase.

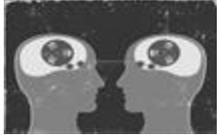
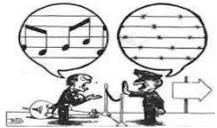
Julio recibe un insulto de un desconocido, él sabe que no debe obedecer a sus impulsos guarda silencio y no responde el agravio. El agresor al ver que no es tomado en cuenta y que sus palabras no lo afectan en lo mínimo; desiste de seguir lanzando improperios y se ríe para disimular su fracaso.

**¿Julio ha usado adecuadamente los códigos no lingüísticos?**


### Semana 03

## Tema: Las barreras en la comunicación oral: psicológicas, fisiológicas, semánticas, técnicas, ambientales

Las barreras o filtros de la comunicación son todos aquellos elementos que entorpecen, limitan o evitan que el circuito de la comunicación se produzca en óptimas condiciones. Las interferencias o barreras más comunes son las siguientes:

<b>Barreras psicológicas</b>	Se presentan en el emisor y el receptor. Es un estado anímico mental o emocional como tensión, tristeza, apatía, etc.	
<b>Barreras fisiológicas</b>	Consisten en molestias o incapacidades del organismo humano del emisor y el receptor; por ejemplo, pérdida de la vista, del oído, ronquido, malestares o dolores corporales, hambre, cansancio, falta de respiración.	
<b>Barreras semánticas</b>	Se presentan en el mensaje, en su contenido; las palabras empleadas pueden tener un significado confuso, equivocado o desconocido por el receptor.	
<b>Barreras técnicas</b>	Se presentan en el canal, por ejemplo, manchones de tinta en textos impresos, borrones, falta de sonido en los parlantes, interferencias de sonido y la imagen del proyector.	
<b>Barreras ambientales</b>	Son alteraciones naturales del ambiente, como lluvia, truenos, calor, frío, etc., y alteraciones artificiales producidas por máquinas y artefactos como aviones, autos, martillos, campanas, teléfonos, etc.	
Adaptado de Fonseca et al. (2011)		

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Comprensión</b>	Identifique la clase de barreras que se presentan en los siguientes casos.

- a) Ruth está conversando con sus amigas mientras espera el bus que la llevará a su casa. Cuando están hablando, suena una bocina de manera estrepitosa que no logran escucharse entre sí.

**Barrera o interferencia:** \_\_\_\_\_

- b) Margarita y Yoel se conocieron por internet. Ellos empezaron una relación a distancia, se escribían diariamente e intercambiaban fotos constantemente. Después de seis meses Yoel, que es de Argentina, decide ir a Brasil a conocer a Margarita. Cuando le empieza a hablar, ella se da cuenta que no entiende todos los términos que él emplea ya que el castellano que aprendió fue el de España y los argentinos emplean otras palabras: no logran comunicarse.

**Barrera o interferencia:** \_\_\_\_\_

- c) Ruth está conversando con sus amigas y cuando ve pasar a Lourdes dice que ella es muy orgullosa y por eso no le habla. Una de sus amigas tiene la oportunidad de conocer a Lourdes en una reunión, pero cuando se la quieren presentar se disculpa y se retira, pues prefiere no conocerla por el concepto que expresó Ruth en aquella ocasión.

**Barrera o interferencia:** \_\_\_\_\_

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Comprensión</b>	Responda las siguientes interrogantes

- a) **Una persona que quiere conversar con otra persona pero no hablan el mismo idioma, ¿qué tipo de barrera existe?**

- a) Fisiológica  
c) Semántica

- b) Psicológica  
d) Ambiental

**b) El tono de voz del jefe inmediato hace que un empleado se sienta subestimado, agredido o rechazado, ¿qué tipo de barrera se presenta?**

- a) Fisiológica
- b) Psicológica
- c) Semántica
- d) Ambiental

NIVEL	Pregunta N°3
<b>Aplicación/ Elaboración</b>	Propongan ejemplos de interferencias o barreras, las cuales serán expuestas la próxima clase.

**a) Semántica**

---

---

---

---

---

**b) Fisiológica**

---

---

---

---

---

**c) Ambiental**

---

---

---

---

---

**d) Psicológica**

---

---

---

---

---

---

NIVEL	Pregunta N°4
Análisis	Analice los siguientes casos, luego indique qué tipo de barrera se puede solucionar.

CASOS	BARRERAS
1. Emplear el mismo código entre el emisor y el receptor.	
2. Usar varios canales para comprobar la comprensión del mensaje.	
3. Evitar los prejuicios, estar pendiente del mensaje y no en la cultura del emisor.	
4. Comprender las necesidades y deficiencias físicas del emisor.	
5. Hacer un uso adecuado del propio lenguaje.	
6. Repetir partes fundamentales del mensaje.	
7. Evitar la polisemia, es decir, ofrecer un mensaje con una sola manera de ser interpretado.	
8. Aclarar términos desconocidos.	

### SEMANA 03

#### SEGUNDA SESIÓN: Tipos de barreras en el proceso comunicativo

NIVEL	Pregunta N°1
Conocimiento/ Comprensión	Identifique los elementos de la comunicación en las siguientes situaciones.

- Un policía da el alto con la mano a un vehículo en el cruce de carreteras. Sin embargo, el conductor mira la señal y sigue de largo.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		
Barrera de la comunicación:		

- Julio está leyendo el Manual del Taller de expresión oral en una banca de la universidad, y se da cuenta que le falta una página.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		
Barrera de la comunicación:		

- Los estudiantes salen en forma ordenada de las aulas de la universidad tras escuchar la alarma de sismo.

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		
Barrera de la comunicación:		

- A la pregunta del profesor, Claudia responde sorprendida: ¿Ah?

Emisor:	Receptor:	Código:
Canal:	Contexto:	
Mensaje:		
Barrera de la comunicación:		

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Juicio crítico</b>	Lea el siguiente caso y juzgue si la solución propuesta es la más adecuada para superar los problemas de comunicación (barreras en la comunicación oral). Luego, proponga la mejor solución. Sustente su opinión basándose en la teoría explicada en clase.

- a)** Jorge Carvallo es un joven ingeniero ambiental que trabaja para una empresa minera. Jorge recibe el encargo de viajar al poblado de Andamarca para conversar con la población (que en su mayoría es quechuahablante) acerca de las posibilidades de llevar a cabo, en ese lugar, la fase de exploración de mineral. Jorge piensa que debe impresionar a la población utilizando muchas palabras en inglés en su diálogo. Llegado el día, Jorge se reúne con los dirigentes del poblado, quienes muy enojados le piden que se vaya del pueblo.

**¿Consideras que Jorge tomó la decisión correcta para poder comunicarse con los pobladores de esa zona?, ¿por qué?, ¿qué debió hacer Jorge?**

---



---



---



---



---



---



---

**b)** Pedro, de nacionalidad peruana, se encuentra en un país centroamericano para impartir una serie de capacitaciones a los agricultores de caña de azúcar. En el almuerzo de bienvenida, Pedro, con la finalidad de ser simpático, dice: «Para venir hasta aquí he tenido que recorrer un camino con muchos huecos, se parece a algunos lugares de Lima y... qué vamos a hacer, a nosotros también nos encantan los huecos. Pero lo importante es que estoy feliz de encontrarme en este lugar». Ni bien terminó de decir estas palabras, unos diez agricultores se levantaron de la mesa y se fueron lanzando insultos. Lo que Pedro desconocía es que la palabra “huevo” significa, en ese país, lo relacionado a lugar de homosexuales.

**¿Consideras que Pedro tomó la decisión correcta para poder comunicarse con los pobladores de esa zona?, ¿por qué?, ¿qué debió hacer Pedro?**

---

---

---

---

---

---

---

**c)** Alexander Parker es un exitoso empresario que ha decidido ingresar a la política. Él, luego de haber vivido diez años en el extranjero y siete años en la capital, desea postular a la alcaldía de su pueblo natal, donde hay mucha pobreza y altos índices de analfabetismo, sobre todo entre las mujeres. Y aunque Alexander es una persona sencilla y sincera en sus motivaciones, las ocasiones de diálogo que se dan con la población terminan como monólogos, ya sea porque los pobladores lo dejan hablando solo o porque simplemente no le contestan.

**¿Consideras que Alexander tomó la decisión correcta para poder comunicarse con los pobladores de esa zona?, ¿por qué?, ¿qué debió hacer Alexander?**

---

---

---

---

---

---

---

**d)** Inés se ha enterado de que su primo que trabaja en La Oroya está atravesando un problema económico. Por tal motivo, decide enviarle

dinero. Solicita a su primo el número de cuenta, pero al hacerlo se escucha mucho ruido por donde está Mario, quien se encuentra trabajando en el bloque de fundición de una empresa minera; por ello no puede hacerlo. Como el ruido ha impedido la adecuada comunicación, Inés opta por superar el problema gritando cada vez más alto cuando habla por celular, pese a que no consigue lo que espera.

**¿Consideras que Inés tomó la decisión correcta para poder comunicarse con su primo?, ¿por qué?, ¿qué debió hacer Inés?**

---

---

---

---

---

---

---

e) Maribel es una gran administradora. Por tal motivo, los dueños de la fábrica han decidido encargarle la jefatura de la nueva sucursal ubicada al interior del país. Los trabajadores de dicha sucursal, consideran que los limeños son muy técnicos cuando hablan y no los entienden. Inés se entera de este pensamiento y decide preparar un discurso inaugural en el que empleará términos técnicos; pero, a la vez regalará un manual de tecnicismos a cada trabajador. El día de la presentación, ellos se sienten burlados, porque algunos solo tienen educación primaria y muy pocos han asistido al colegio. **¿Consideras que Maribel tomó la decisión correcta para poder comunicarse con los trabajadores?, ¿por qué?, ¿qué debió hacer Inés?**

---

---

---

---

---

**Importante:**

**El uso constante e inapropiado de audífonos genera sordera**, en escolares y universitarios quienes gustan de escuchar música en alto volumen. Además, **la pérdida de la audición por el uso de auriculares es una lesión neurosensorial**, que no se puede revertir ni con cirugías ni tratamiento farmacológico.

## Semana 04

### Tema: Estrategias discursivas: narración y descripción

#### 1. Definición:



Las **estrategias discursivas** son todos aquellos recursos lingüísticos a los que recurre el hablante para maximizar la efectividad de su mensaje, con la intención de cumplir con intereses particulares. Estas estrategias son aplicadas de forma recurrente en distintos formatos discursivos, y no se limitan a la comunicación oral.

#### 2. Tipos de estrategias discursivas

Los discursos se manejan dentro de procesos comunicativos, por lo tanto, deben aprovecharse todos los recursos para cumplir con el objetivo del emisor: persuadir, contar, pintar con palabras o explicar de manera que pueda permitirle cumplir sus objetivos. Existen cuatro tipos de estrategias discursivas, estos son:

- **Narración:** se comprende como narrar o relatar una historia real o imaginaria. Se denomina narración a la manera de contar una secuencia o una serie de acciones realizadas por unos personajes en un lugar determinado a lo largo de un tiempo, es decir, se refiere lingüística o visualmente a una sucesión de hechos.
- **Descripción:** es aquel que tiene por finalidad representar el aspecto de algo o alguien, explicando sus características, sus partes, o cualidades.

- **Exposición:** tiene como finalidad informar sobre temas de interés general para un público no especializado, y, en ocasiones, sin conocimientos previos.
- **Argumentación:** tiene como objetivo primordial defender una opinión mediante justificaciones o razones con el fin de persuadir o convencer al receptor. La argumentación no suele darse en estado puro y suele combinarse con la exposición.

### 3. Descripción:

La descripción es una variación del discurso a través de la cual se le confieren a los objetos o personas ciertos rasgos. De esta manera, por medio de una caracterización ordenada y pormenorizada se logra transmitir como son las personas, los objetos, los lugares, etc.

#### 3.1 Tipos de descripción

##### ***A. Según la intención del emisor, la descripción puede ser:***

**DESCRIPCIÓN OBJETIVA:** su finalidad es describir la realidad tal como se le presenta. Es decir, no abunda en la utilización de recursos literarios, sino que se limita a la descripción rigurosa y precisa de lo que ve.

**DESCRIPCIÓN SUBJETIVA:** es aquella en donde predominan las valoraciones personales de quien la realiza. Su intención no es reflejar la realidad tal como es, sino expresarla desde su punto de vista. En ésta, las metáforas, comparaciones y demás recursos estilísticos cobran importancia.

##### ***B. La descripción de personas puede ser:***

**PROSOPOGRAFÍA:** se centra en los rasgos físicos de la persona, es decir, las facciones de su rostro, dimensiones de su cuerpo, estatura, etc.

**ETOPEYA:** se basa en la representación literaria de los rasgos psicológicos

de un individuo. Incluye sus costumbres, creencias, personalidad, vicios, carácter.

**RETRATO:** se refiere a la descripción detallada y exhaustiva de una persona exhibiendo sus cualidades físicas y psicologías al mismo tiempo. Es decir que el retrato articula la prosopografía con la etopeya.

**AUTORRETRATO:** el autorretrato es la descripción de una persona realizada por ella misma. Uno de sus rasgos fundamentales, por eso, es la subjetividad de la que está teñido. El autor realiza una selección de todo aquello que supone, lo define.

**CARICATURA:** se trata de una descripción caracterizada por la exageración o distorsión de los rasgos físicos y morales de una persona.

### ***C. Según el objeto que se describa:***

**TOPOGRAFÍA:** es la descripción de un lugar, el paisaje, la naturaleza, etc.

**ZOOGRAFÍA:** engloba la descripción de cualquier animal.

**CRONOGRAFÍA:** se refiere a la descripción de momentos temporales, épocas, etc.

## **4. La narración:**

La **narración** es un relato de hechos reales o de ficción, es decir, imaginarios, que son llevados a cabo por personajes dentro de un contexto delimitado (espacio y tiempo).

Una **narración** no es necesariamente un relato de ficción, al contar algo que nos sucedió o nos sucederá, o un sueño que hemos tenido, etcétera, estamos narrando. A diario el ser humano lee y escucha narraciones en todo momento, al ir a la universidad, a trabajar, cuando conversa con alguien en la calle. No es necesario leer una novela para leer una narración.

#### **4.1 Principales tipos de narración son:**

**Narraciones orales.** - Se trata de las crónicas que se realizan oralmente. Es la forma más antigua de narración, que ha sido usada desde los primeros tiempos del ser humano, y con la que se relatan historias míticas y/o reales, de manera tradicional. (Algunas posteriormente fueron escritas).

**Narraciones escritas.** - Se trata de todas las narraciones que se escriben, son la evolución de la narración tradicional hablada u oral. Esta se divide a su vez en narraciones reales, ficticias, literarias, etc.

#### **4.2 Elementos que componen una narración**

Todos los textos narrativos que elaboramos, orales o escritos, e independientemente del ámbito al que pertenezcan, cotidiano, literario o periodístico, poseen unos elementos comunes:

- **Un narrador o narradores:** se trata de la voz, o voces, que nos relatan la historia. Puede ser protagonista de los hechos que se narran, testigo o el vehículo transmisor o canal que nos cuenta o refiere algo que le ha ocurrido o le han contado.
- **Unos hechos o acciones:** en toda narración es fundamental que ocurra algo. Los acontecimientos son la materia prima de todo texto narrativo. La forma en la que van sucediendo esos acontecimientos suele seguir un orden cronológico: los hechos se van sucediendo a medida que van apareciendo, hasta llegar a un desenlace. Este es el orden más habitual: presentación de una situación, desarrollo de los hechos y solución final; pero también pueden existir otras formas de ordenación, como veremos más adelante.
- **Unos personajes o personas:** son los que protagonizan o intervienen, directa o indirectamente, en los acontecimientos que se nos presentan; pueden ser imaginarios, pero también reales, como cuando se trata de una anécdota o una biografía.

- **Un espacio:** se trata del marco narrativo en el que se sitúan los acontecimientos narrados y en el que se desenvuelven los personajes reales o ficticios que los protagonizan. La descripción de este entorno ayuda a dotar a la narración de mayor verosimilitud, de entenderlo como algo auténtico.
- **Un tiempo o momento concreto:** es el marco temporal en el que suceden los hechos que se narran.

### 4.3 Principales tipos de narraciones orales:

- a) **El cuento** es una narración breve en donde se cuentan sucesos, acciones o historias reales o imaginarias. En la narración se incluye siempre la descripción, tanto de personajes como de lugares.
- b) **La fábula** se ciñe estrictamente a dos elementos que son: su brevedad narrativa y su conclusión en una sentencia o moraleja. Además, el uso de animales y objetos humanizados, como personajes participantes, le da un tono alegórico a la historia. A diferencia de otras composiciones literarias que también tienen fines de adoctrinamiento cultural, moral o religioso, como los mitos, leyendas, poemas épicos, parábolas, cuentos maravillosos, etc., la fábula se circunscribe directamente a la interrelación entre los seres humanos dentro de una sociedad; esta característica hace que la fábula sea siempre actual por los valores universales y atemporales que transmite.
- c) **Las leyendas** son relatos donde se narran con mucha imaginación, cuentos basados en la realidad. Su vocablo significa “relatos para ser leídos”. Muchas leyendas figuran en los monasterios antiguos cuando los monjes quieren hacer conocer su religión. En otras ocasiones las historias quedan de lado para que aparezca esa enseñanza religiosa o espiritual.
- d) **Los mitos** son relatos tradicionales que se refieren a acontecimientos prodigiosos, protagonizados por seres sobrenaturales o extraordinarios,

tales como dioses, semidioses, héroes, monstruos o personajes fantásticos, los cuales buscan dar una explicación a un hecho o un fenómeno.

- e) **Una anécdota** es un relato corto que narra un incidente interesante o entretenido, una narración breve de un suceso curioso o que causa gracia o risa. Una anécdota siempre está basada en hechos reales, un incidente con personas reales como personajes, en lugares reales.

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
Comprensión	Identifique la estrategia discursiva.

1. Esbelto, magro, musculoso y austero, su afilada cabeza roja era la de un hidalgo altísimo, caballeroso, justiciero y prudente. Agallas bermejas, delgada cresta de encendido color, ojos vivos y redondos, mirada fiera y perdonadora, acerado pico agudo. La cola hacía un arco de plumas tornasoles, su cuerpo de color caramelo avanzaba en el pecho audaz y duro. Las piernas fuertes que estacas musulmanas defendían, cubiertas de escamas, parecían las de un armado caballero medieval.

**El caballero Carmelo de Abraham Valdelomar**

---

2. Luego de la lluvia, se sentía el olor a tierra húmeda. Los árboles aún dejaban caer algunas gotas que habían sostenido sobre sus hojas durante unos minutos. Así, luego de casi tres días, se reflejó sobre el pasto mojado, los primeros rayos de sol. Había comenzado la primavera ese mismo día.
- 

3. “Por mi parte soy o creo ser duro de nariz,  
mínimo de ojos, escaso de pelos en la cabeza,  
creciente de abdomen, largo de piernas,  
ancho de suelas, amarillo de tez,  
generoso de amores, imposible de cálculos,  
confuso de palabras, tierno de manos,  
lento de andar, inoxidable de corazón,  
aficionado a las estrellas, mareas, maremotos,

admirador de escarabajos, caminante de arenas,  
torpe de instituciones, chileno a perpetuidad,..."

*Pablo Neruda*

4. Érase una gallina que ponía un huevo de oro al dueño cada día. Aun con tanta ganancia, mal contento, quiso el rico avariento descubrir de una vez la mina de oro, y hallar en menos tiempo más tesoro. Matóla; abrióla el vientre de contado; pero después de haberla registrado ¿qué sucedió? Que, muerta la gallina perdió su huevo de oro, y no halló la mina.

(Moraleja)

¡Cuántos hay que teniendo lo bastante, enriquecerse quieren al instante, abrazando proyectos a veces de tan rápidos efectos, que solo en pocos meses, cuando se contemplaban ya marqueses, contando sus millones, se vieron en la calle sin calzones!

Samaniego

5. Hera y Atenea paseaban por el campo cuando vieron a un hermoso niño que descansaba sobre la fresca hierba. Enternecida, Atenea convenció a Hera de que lo amamantara y ésta accedió, sin saber que se trataba de Heracles. El niño chupó la leche con tanta fuerza que hirió a la diosa y esta lo apartó vigorosamente, mientras la leche siguió fluyendo hasta formar la Vía Láctea.

NIVEL	Pregunta N°2
Aplicación	Investiga sobre algún mito o leyenda de nuestro Perú. Prepárate para contarlo la próxima clase.

NIVEL	Pregunta N°3
Elaboración	Aplicando la estrategia discursiva descriptiva, redacta un autorretrato.

## Semana 4: MONITOREO I

Presentación del plan de búsqueda de información sobre un tema relacionado con su carrera profesional

## REFERENCIAS

- Águeda, B y Cruz, A. (2005). *Nuevas claves para la docencia universitaria en el Espacio Europeo de Educación Superior*. España: Narcea.
- Berlo, D. K. (1980). *El proceso de la comunicación. Introducción a la teoría y a la práctica*. Buenos aires: El Ateneo.
- Calvo, I. (s/f). *Ejercicios de prosodia*. Recuperado de <http://es.slideshare.net/Irenecalvods/ejercicios-de-entonacin>.
- CIDE (2003). *Aprender a resolver nuestros conflictos*. Recuperado de <http://ww2.educarchile.cl/UserFiles/P0037/File/Inspector/Unicef%206%20resolver%20conflictos.pdf>.
- Del Miguel Pascual, R. (2006). *Fundamentos de la comunicación humana*. España: Editorial Club Universitario.
- Fonseca et al. (2011). *Comunicación oral y escrita*. México: Pearson.
- González, M. (2012). *Modelos clásicos de comunicación*. Recuperado de <http://lindacristina16.blogspot.pe/2012/03/temas-de-semiotica-tipos-de-codigos.html>.
- “La comunicación no verbal”. Recuperado de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448175743.pdf>.
- Ongallo. C. (2007). *Manual de comunicación. Guía para gestionar el conocimiento, la información y las relaciones humanas en empresas y organizaciones*. 2da. Edición. Madrid: Dykinson.
- Palomares, J. (2013). *Hablar en público para dummies*. Bogotá: Planeta.
- Patterson, M. (2011). *Más que palabras. El poder de la comunicación no verbal*. España: Aresta y UOC.

# UNIDAD 2

## Cualidades de la expresión oral: organización, estilística, voz y expresión corporal



## CAPACIDAD

Aplica las cualidades de la expresión oral aprendidas en clase en la presentación de un discurso argumentativo, de manera proactiva.

## CONTENIDOS CONCEPTUALES

**SEMANA 5** La estilística y los recursos retóricos

**SEMANA 6** El discurso argumentativo (introducción, argumentos y falacias)

**SEMANA 7** El discurso argumentativo (conclusión)

**SEMANA 8** Presentaciones orales de discursos argumentativos

## CONTENIDOS PROCEDIMENTALES

- Aplicando los estilos y recursos retóricos en discursos breves
- Produciendo introducciones, argumentos y corrigiendo falacias en discursos argumentativos
- Produciendo conclusiones de un discurso argumentativo
- **Dilema ético:** Elaboración de argumentos haciendo uso de falacias aun cuando se conoce la procedencia de la información

## SEMANA 05

### Tema: La estilística y los recursos retóricos

#### I. LA ESTILÍSTICA

**Hablar en público es una oportunidad que hay que saber aprovechar.**

Muchas veces nos hemos dirigido ante un público y es muy probable que los resultados no hayan sido muy exitosos. Por lo tanto, ¿por qué hablar en público no es tan agradable para algunos?

Porque hablar en público es saber expresarse oralmente ante los demás. Por ello, la persona que habla en público es un artista que empleará el lenguaje para crear obras de arte con la palabra, no es un actor pero se transforma en el escenario para hacer vivir, sentir y pensar a su público; es decir, es un buen comunicador que sabe hacerse entender y sabe lo que su público espera de él. Por eso se prepara mental y físicamente constante y disciplinadamente, por medio del estudio de la estilística y de los recursos retóricos, para que en la práctica, pueda desarrollar sus habilidades.

**¿Y cuál es la tarea de la estilística en el discurso oral?**



Consiste en determinar la forma de expresar los pensamientos, las emociones y los sentimientos de los sujetos hablantes.

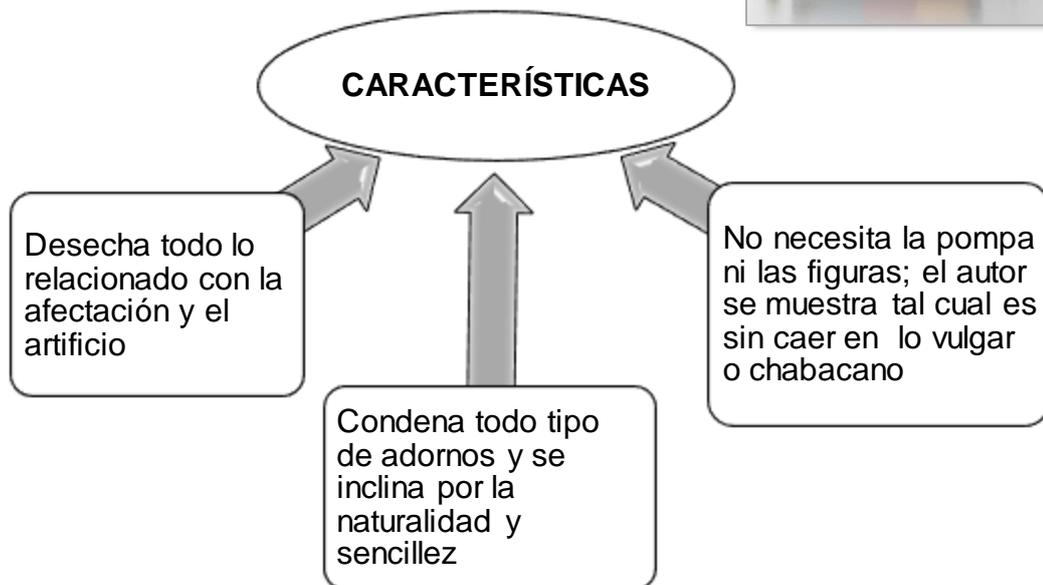
Por ello, para conseguir estas cualidades de la expresión oral es necesario el estudio de la estilística y de los estilos retóricos como lo sencillo, lo sublime y lo templado.

Es importante señalar que la sociedad actual exige un alto dominio de comunicación oral. Todas aquellas personas que no puedan expresarse de una forma clara y coherente y con una mínima corrección están reduciendo sus expectativas personales y profesionales.

## ¿Cuáles son los estilos que podemos emplear en nuestros discursos?

Existen tres estilos que siguen vigentes pese al transcurrir de los años. Estos son el estilo sencillo, estilo templado y estilo sublime.

### 1. Estilo sencillo



El estilo sencillo va acompañado de ciertas expresiones graciosas que hagan más vivo el mensaje y mantengan al auditorio “despierto” e interesados en el tema.

Si bien tiene las características mencionadas en las líneas anteriores, es innegable que va acompañado de algunas cualidades:

- a) **Naturalidad:** con franqueza y sin disfraz.
- b) **Concisión:** implica evitar rodeos y repeticiones innecesarias.
- c) **Candor:** que el orador exprese sus pensamientos y sentimientos con ingenuidad.

Veamos un ejemplo del empleo del estilo sencillo en un discurso de Emma Thompson:

## La igualdad de género también es problema de ustedes

*Discurso de Emma Watson, Embajadora de Buena Voluntad de ONU Mujeres, en un evento especial de la campaña HeForShe, en la sede de las Naciones Unidas, Nueva York, el 20 de septiembre de 2014.*

Hoy estamos lanzando una campaña que se llama “HeForShe”.

Acudo a ustedes porque necesito su ayuda. Queremos poner fin a la desigualdad de género, y para hacerlo, necesitamos que todas y todos participen. Se trata de la primera campaña de este tipo en las Naciones Unidas: queremos tratar de mover a todos los hombres y los jóvenes que podamos para que sean defensores de la igualdad de género. Y no sólo queremos hablar de esto, queremos asegurarnos de que sea algo tangible.

Fui nombrada hace seis meses, y cuanto más he hablado sobre el feminismo, tanto más me he dado cuenta de que la lucha por los derechos de las mujeres se ha vuelto con demasiada frecuencia un sinónimo de odiar a los hombres. Si hay algo de lo que estoy segura es que esto no puede seguir así.

Para que conste, la definición de feminismo es: “La creencia de que los hombres y las mujeres deben tener derechos y oportunidades iguales. Es la teoría de la igualdad política, económica y social de los sexos”.

Empecé a cuestionar los supuestos de género a los ocho años, ya que no comprendía por qué me llamaban “mandona” cuando quería dirigir las obras de teatro que preparábamos para nuestros padres, pero a los chicos no se les decía lo mismo. También a los 14, cuando algunos sectores de la prensa comenzaron a sexualizarme. A los 15, cuando algunas de mis amigas empezaron a dejar sus equipos deportivos porque no querían tener aspecto “musculoso”. Y a los 18, cuando mis amigos varones eran incapaces de expresar sus sentimientos.

Decidí que era feminista, y eso me pareció poco complicado. Pero mis investigaciones recientes me han mostrado que el feminismo se ha vuelto una palabra poco popular.

Aparentemente me encuentro entre las filas de aquellas mujeres cuyas expresiones parecen demasiado fuertes, demasiado agresivas, que aíslan, son contrarias a los hombres y, por ello, no son atractivas.

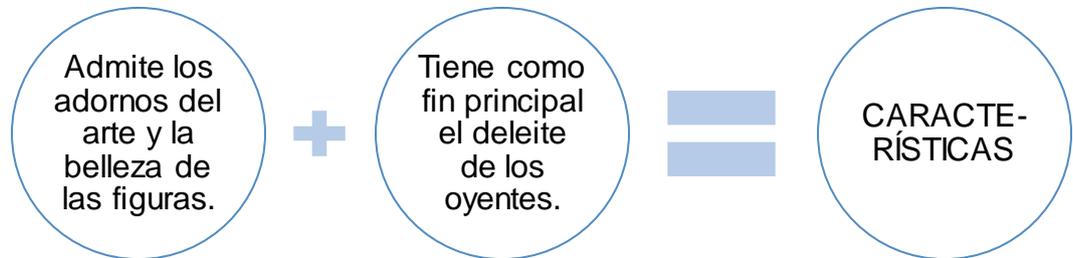
¿Por qué resulta tan incómoda esta palabra?

Nací en Gran Bretaña y considero que lo correcto es que como mujer se me pague lo mismo que a mis compañeros varones. Creo que está bien que yo pueda tomar decisiones sobre mi propio cuerpo. Creo que es correcto que haya mujeres que me representen en la elaboración de políticas y la toma de decisiones en mi país. Creo que socialmente se me debe tratar con el mismo respeto que a los hombres. Por desgracia, puedo afirmar que no hay ningún país del mundo en el que todas las mujeres puedan esperar que se les reconozcan estos derechos. Por el momento, ningún país del mundo puede decir que ha alcanzado la igualdad de género.

(Fragmento tomado de <http://www.unwomen.org/es/news/stories/2014/9/emma-watson-gender-equality-is-your-issue-too#sthash.OxysSmWc.dpuf>)

## 2. Estilo templado

Este estilo es el que se ubica en el medio, entre el sencillo y el sublime. Toma ciertos aspectos de ambos: la naturalidad del primero y la brillantez del segundo.



Las cualidades propias de este estilo son las siguientes:

**a) Riqueza:** abundancia de palabras y expresiones que ilustren y embellezcan el mensaje. Hacer uso de repeticiones (volver a ideas expresadas con anterioridad) para clarificar un pensamiento.



**b) Finura y delicadeza:** la finura agrada al receptor porque lo conduce a inferir lo que el orador no dice directamente. La delicadeza es la que fluye del sentimiento.

**c) Gracia:** añade vida y animación a la belleza. No confundirla con lo jocoso.

A continuación, leeremos un ejemplo de un discurso de Martin Luther King en el que podremos apreciar el estilo templado:

## "TENGO UN SUEÑO"

*Pronunciado: El 28 de agosto de 1963 delante del monumento a Abraham Lincoln en Washington, DC, durante una histórica manifestación de más de 200,000 en pro de los derechos civiles para los negros en los EE.UU.*

Estoy orgulloso de reunirme con ustedes hoy, en la que será ante la historia la mayor manifestación por la libertad en la historia de nuestro país.

Hace cien años, un gran estadounidense, cuya simbólica sombra nos cobija hoy, firmó la Proclama de la emancipación. Este trascendental decreto significó como un gran rayo de luz y de esperanza para millones de esclavos negros, chamuscados en las llamas de una marchita injusticia. Llegó como un precioso amanecer al final de una larga noche de cautiverio. Pero, cien años después, el negro aún no es libre; cien años después, la vida del negro es aún tristemente lacerada por las esposas de la segregación y las cadenas de la discriminación; cien años después, el negro vive en una isla solitaria en medio de un inmenso océano de prosperidad material; cien años después, el negro todavía languidece en las esquinas de la sociedad estadounidense y se encuentra desterrado en su propia tierra.

Por eso, hoy hemos venido aquí a dramatizar una condición vergonzosa. En cierto sentido, hemos venido a la capital de nuestro país, a cobrar un cheque. Cuando los arquitectos de nuestra república escribieron las magníficas palabras de la Constitución y de la Declaración de Independencia, firmaron un pagaré del que todo estadounidense habría de ser heredero. Este documento era la promesa de que a todos los hombres, les serían garantizados los inalienables derechos a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad.

Es obvio hoy en día, que Estados Unidos ha incumplido ese pagaré en lo que concierne a sus ciudadanos negros. En lugar de honrar esta sagrada obligación, Estados Unidos ha dado a los negros un cheque sin fondos; un cheque que ha sido devuelto con el sello de "fondos insuficientes". Pero nos rehusamos a creer que el Banco de la Justicia haya quebrado. Rehusamos creer que no haya suficientes fondos en las grandes bóvedas de la oportunidad de este país. Por eso hemos venido a cobrar este cheque; el cheque que nos colmará de las riquezas de la libertad y de la seguridad de justicia.

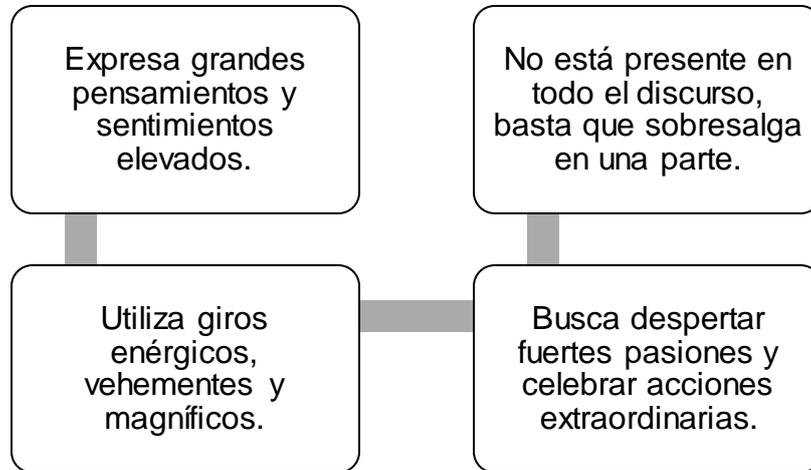
También hemos venido a este lugar sagrado, para recordar a Estados Unidos de América la urgencia impetuosa del ahora. Este no es el momento de tener el lujo de enfriarse o de tomar tranquilizantes de gradualismo. Ahora es el momento de hacer realidad las promesas de democracia. Ahora es el momento de salir del oscuro y desolado valle de la segregación hacia el camino soleado de la justicia racial. Ahora es el momento de hacer de la justicia una realidad para todos los hijos de Dios. Ahora es el momento de sacar a nuestro país de las arenas movedizas de la injusticia racial hacia la roca sólida de la hermandad.

Sería fatal para la nación pasar por alto la urgencia del momento y no darle la importancia a la decisión de los negros. Este verano, ardiente por el legítimo descontento de los negros, no pasará hasta que no haya un otoño vigorizante de libertad e igualdad.

(Fragmento tomado de <https://www.marxists.org/espanol/king/1963/agosto28.htm>)

### 3. Estilo sublime

Lo sublime está conceptualizado como sinónimo de belleza. Tiene las siguientes características:



Unidas a estas características, resaltan las siguientes cualidades:

- a) Energía:** es la exteriorización de los sentimientos del orador, pues depende de la manera de concebir y sentir de este. Las figuras que contribuyen a la energía son la repetición y la disyunción.
- b) Vehemencia:** nace de la sensibilidad. El discurso se expresa con ímpetu, las ideas fluyen en sucesión rápida.
- c) Magnificencia:** corresponde la pompa (adorno) de la frase.



Veamos estos dos ejemplos del empleo de este estilo:

“Los cielos que se cubrieron de luto, resplandecieron viéndole salir del sepulcro vencedor, Descendió el noble triunfador a los infiernos, vestido de claridad y fortaleza; luego aquella eternal noche resplandeció, y el estruendo de los que lamentaban cesó, y toda aquella cruel tierra de atormentadores tembló con la bajada del Salvador”.

## Discurso inaugural de Andrés Bello

*Andrés Bello, el insigne humanista venezolano, fundador de la Universidad de Chile.  
Discurso pronunciado en la instalación de la Universidad de Chile el día 17 de septiembre de  
1843  
(...)*

Las ciencias y las letras, fuera de ese valor social, fuera de esta importancia que podemos llamar instrumental, fuera del barniz de amenidad y elegancia que dan a las sociedades humanas, y que debemos contar también entre sus beneficios, tienen un mérito suyo, intrínseco, en cuanto aumentan los placeres y goces del individuo que las cultiva y las ama; placeres exquisitos, a que no llega el delirio de los sentidos; goces puros, en que el alma no se dice a sí misma:

... medio de fonte leporum  
ugit amari aliquid, quod in ipsis floribus angit (Lucrecio)  
De en medio de la fuente del deleite  
un no sé qué de amargo se levanta,  
que entre el halago de las flores punza.

Las ciencias y la literatura llevan en sí la recompensa de los trabajos y vigiliass que se les consagran. No hablo de la gloria que ilustra las grandes conquistas científicas; no hablo de la aureola de inmortalidad que corona las obras del genio. A pocos es permitido esperarlas. Hablo de los placeres más o menos elevados, más o menos intensos, que son comunes a todos los rangos en la república de las letras. Para el entendimiento, como para las otras facultades humanas, la actividad es en sí misma un placer; placer que, como dice un filósofo escocés, sacude de nosotros aquella inercia a que de otro modo nos entregaríamos en daño nuestro y de la sociedad. Cada senda que abren las ciencias al entendimiento cultivado, le muestra perspectivas encantadas; cada nueva faz que se le descubre en el tipo ideal de la belleza, hace estremecer deliciosamente el corazón humano, criado para admirarla y sentirla. El entendimiento cultivado oye en el retiro de la meditación las mil voces del coro de la naturaleza: mil visiones peregrinas revuelan en torno a la lámpara solitaria que alumbra sus vigiliass. Para él solo, se atavía la creación de toda su magnificencia, de todas sus galas. Pero las letras y las ciencias, al mismo tiempo que dan un ejercicio delicioso al entendimiento y a la imaginación, elevan el carácter moral. Ellas debilitan el poderío de las seducciones sensuales; ellas desarman de la mayor parte de sus terrores a las vicisitudes de la fortuna. Ellas son (después de la humilde y contenta resignación del alma religiosa) el mejor preparativo para la hora de la desgracia. Ellas llevan el consuelo al lecho del enfermo, al asilo del proscrito, al calabozo, al cadalso... Chenier, aguardando por instantes la muerte, escribe sus últimos versos, que deja incompletos para marchar al patíbulo:

Comme un dernier rayon, comme un dernier zéphire  
anime la fin d'un beau jour,  
au pied de l'échafaud j'essaie ancor ma lyre.  
Cual rayo postrero,  
cual aura que anima el último instante  
de un hermoso día,  
al pie del cadalso ensayo  
mi lira.

(Fragmento tomado de <http://www.uchile.cl/portal/presentacion/historia/4682/discurso-inaugural>)

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
Comprensión	Identifica el estilo empleado en los siguientes discursos

Señores:

Los que pisan el umbral de la vida se juntan hoy para dar una lección a los que se acercan a las puertas del sepulcro. La fiesta que presenciamos tiene mucho de patriotismo i algo de ironía: el niño quiere rescatar con el oro lo que el hombre no supo defender con el hierro. Los viejos deben temblar ante los niños, porque la generación que se levanta es siempre acusadora i juez de la generación que desciende. De aquí, de estos grupos alegres i bulliciosos, saldrá el pensador austero i taciturno; de aquí, el poeta que fulmine las estrofas de acero retemplado; de aquí, el historiador que marque la frente del culpable con un sello de indeleble ignominia. Niños, sed hombres, madrugad a la vida, porque ninguna generación recibió herencia más triste, porque ninguna tuvo deberes más sagrados que cumplir, errores más graves que remediar ni venganzas más justas que satisfacer. En la orija de la época independiente, vuestros antepasados bebieron el vino jeneroso i dejaron las heces. Siendo superiores a vuestros padres, tendréis derecho para escribir el bochornoso epitafio de una generación que se va, manchada con la guerra civil de medio siglo, con la quiebra fraudulenta i con la mutilación del territorio nacional. Si en estos momentos fuera oportuno recordar vergüenzas i renovar dolores, no acusaríamos a unos ni disculparíamos a otros. ¿Quién puede arrojar la primera piedra? La mano brutal de Chile despedazó nuestra carne i machacó nuestros huesos; pero los verdaderos vencedores, las armas del enemigo, fueron nuestra ignorancia i nuestro espíritu de servidumbre.

(Manuel González Prada: Páginas libres. Discurso en el Politeama, 1888)

*Estilo:* \_\_\_\_\_

Conciudadanos, compatriotas, compañeros. Pueblo de Lima.

Saludo emocionado, después de nueve años, al pueblo peruano que supo ponerse de pie, marchar por las calles, lavar las banderas, y echar a la dictadura para recobrar la libertad. Y nueve años después, nueve largos años después, estoy aquí para ratificar ante todos ustedes mi fe, mi compromiso, mi creencia profunda en el Perú, en su juventud, en su pueblo y en el propósito común que Haya de la Torre nos enseñó: de hacer en nuestra tierra una patria de pan con libertad para todos los peruanos. Por eso, en esta hora dramática y aciaga, que recuerda el dramatismo de la guerra con Chile; en esta hora dramática en que hay incertidumbre, desilusión, cólera y pena, yo vengo a traerle al Perú en nombre de ustedes una propuesta de esperanza, una propuesta de trabajo, una propuesta de descentralización y de democracia. Pero, quiero, ante todo, hacer una confidencia

a ustedes: por nueve años he caminado solo el mundo y a cada paso me decía: « ¡Podrán vejarme! ¡Podrán insultarme! ¡Podrán alejarme! Pero no romperán mi fe, no quebrarán mis ideas, no quebrarán mis compromisos, no podrán impedir que esté nuevamente junto al pueblo. Y por lejana sea la distancia o profundo sea el sueño de la muerte, yo sabía que algún día vendría a estar con ustedes». Para con ustedes y con los demás peruanos comenzar otra vez el camino. Porque sabía eso, vengo sin rencor, sin ningún encono. Todo quedó atrás. Vengo sin vanidad y soberbia, sin triunfalismo. Aquí está mi mano extendida a todos los peruanos, aún a los adversarios. El dolor y la desgracia del pueblo son muy grandes para que nos dividamos...

(Discurso del Ex presidente Alan García Pérez, 27 de enero de 2001)

*Estilo:* \_\_\_\_\_

Buenas noches amigas y amigos que están este día tan especial acompañándome. A muchos de ustedes los conozco desde niño, otros se han ido agregando a la aventura de mi vida conforme ésta va transcurriendo. Otros, que no se encuentran presentes, han tomado caminos diferentes que nos han separado, tal vez físicamente, pero no emocionalmente ya que están presentes en este momento tan especial de mi vida. Todos ustedes, presentes y ausentes han colaborado de una u otra forma para que se dé este momento tan especial, ya sea con un consejo, una ayuda, acompañando, incluso regañando y guiando mis pasos. De todos he aprendido algo y todos, inclusive muchos sin darse cuenta, han aportado algo para que se diera este gran logro en mi vida.

Tomado de: [http://www.ejemplode.com/49-cultura\\_y\\_sociedad/3264](http://www.ejemplode.com/49-cultura_y_sociedad/3264)

*Estilo:* \_\_\_\_\_

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Aplicación/ Elaboración</b>	Utilice el estilo retórico solicitado para expresarse en cada una de las circunstancias propuestas. Luego practique uno de ellos para ser dicho de memoria ante sus compañeros de clase.

- Invocación para que el auditorio respete los derechos de los animales. (En estilo templado)
- Presentación de los ganadores del concurso de Discursos argumentativos. (En estilo sublime)
- Un breve discurso que desarrolle como tema «la puntualidad». (En estilo sencillo)

## SEMANA 05

### SEGUNDA SESIÓN: Recursos Retóricos

## II. LOS RECURSOS ESTRUCTURALES Y RETÓRICOS

La intención de un buen discurso es siempre influir de forma persuasiva en el receptor o los receptores. Los tratados de retórica clásica definían el objeto del discurso en términos del impacto que producían en el oyente, ya sea convencer, seducir, impactar y esas intenciones no se limitan al discurso político o publicitario, sino que están también presentes en los discursos más habituales de la actividad cotidiana de la persona académica y profesional durante las exposiciones orales. De la forma en que se organicen las frases, de las palabras que se utilicen, va a depender en buena medida que el mensaje sea bien comprendido por los destinatarios. Al elegir estas o aquellas palabras, y al construir las frases con una u otra estructura, se está apostando por una determinada forma de llamar la atención del oyente sobre aquellas ideas esenciales que se trata de comunicar. Equivocar la forma de expresión oral equivale a impedir o cortocircuitar las posibilidades de comunicación.

Los recursos retóricos pueden ser **fónicos, morfosintácticos o semánticos**.

### 1.1. Recursos fónicos:

- **Aliteración:** repetición de uno o varios fonemas con intención expresiva:  
*A las aladas almas de las rosas  
del almendro de nata te quiero...*  
(MIGUEL HERNÁNDEZ)
- **Onomatopeya:** palabra o frase cuyos sonidos sugieren el de la realidad a la cual se refieren. *Murmullo, tic-tac, zig-zag* son palabras onomatopéyicas.
- **Paronomasia:** repetición de palabras de sonido semejante y significado diverso:  
*En bus ves por donde vas.*

### 1.2. Recursos morfosintácticos:

- **Pleonasmo:** adición de términos innecesarios para intensificar la expresión de lo que se quiere decir:  
*De los sus ojos tan fuertemente llorando (Poema del Mío Cid)*
- **Asíndeton:** supresión de nexos en una frase:  
*Un no rompido sueño, un día puro, alegre, libre quiero (Fray Luis de León)*

- **Polisíndeton:** multiplicación de nexos innecesarios.  
*Ser, y no saber nada, y ser sin rumbo cierto,  
y el temor de haber sido y un futuro terror... (RUBÉN DARÍO)*
- **Anáfora:** repetición de una o varias palabras al comienzo de dos o más frases seguidas.  
*Esta casa de Dios, decid, hermanos,  
esta casa de Dios, ¿qué guarda dentro? (ANTONIO MACHADO)*
- **Retruécano:** repetición de las mismas palabras, pero en distinto orden:  
*En este país no se lee porque no se escribe o no se escribe porque  
no se lee (MARIANO JOSÉ DE LARRA)*
- **Dilogía o equívoco:** uso de una palabra con doble sentido en una misma frase:  
*Que no quiero bonetes, que soy muy boba,  
y en andando con picos me pico toda.  
(LOPE DE VEGA)*
- **Hipérbaton:** alteración del orden de los elementos de una frase:  
*Volverán las oscuras golondrinas  
en tu balcón sus nidos a colgar...  
(G.A. BÉCQUER)*

### 1.3. Recursos semánticos:

- **Prosopografía:** descripción física de una persona o de un animal. (exterior)
- **Etopeya:** descripción de la personalidad: carácter, cualidades, defectos y valores morales y espirituales. (interior)
- **Retrato:** descripción física y de la personalidad. (ambas)
- **Topografía:** descripción de un lugar, frecuentemente un paraje natural, paisaje.
- **Exclamación:** Intensificación de la expresión emocionada de un juicio o sentimiento.
- **Interrogación o pregunta retórica:** uso de la interrogación como recurso intensificativo de una aseveración o un sentimiento.
- **Hipérbole:** exageración magnificadora o degradante.  
*Érase un hombre a una nariz pegado*
- **Prosopopeya o personificación:** atribución de cualidades personales a animales, vegetales o cosas.

- **Símil o comparación:** relación de semejanza o desemejanza entre dos realidades, con expresión del elemento comparativo: como, es como, tal, igual que, etc.  
*Sus ojos **brillaban como dos esmeraldas** al ver a su amor*
- **Antítesis:** contraposición significativa de palabras o frases.
- **Oxímoron:** unión en un mismo sintagma de términos contradictorios: una agradable llaga
- **Paradoja:** contraposición de palabras o frases sólo aparentemente contradictorias.
- **Ironía:** expresión de lo contrario de lo que realmente se piensa.
- **Metáfora:** Se sustituye un término por otro, con algún tipo de semejanza sémica.
- **Anacefalosis o Recapitulación:** consiste en mencionar los principales puntos de un escrito o de un discurso. Es muy frecuente en los discursos políticos.

“(…) respecto a la resurrección de Jesús, el orador mencionó tres datos esenciales:

- (a) se habían cumplido las profecías;
- (b) se trataba, en efecto, del Hijo del Señor;
- (c) quien siguiera su camino obtendría la salvación”.

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Conocimiento</b>	Lee los siguientes ejemplos de recursos retóricos e identifica a qué tipo pertenecen

EJEMPLOS	RECURSOS RETÓRICOS
• Me besó apasionadamente con esos labios tan rojos cual rubíes.	
• Salió de la cárcel con tanta honra, que le acompañaron doscientos cardenales; salvo que a ninguno llamaban eminencia.	
• Hay algunos que son como los olivos, que solo a palos dan fruto.	
• La calle estaba oscura como la boca del lobo.	

• Ante del vicio de pedir, la virtud de no dar.	
• Cuando tenía hambre no tenía comida y ahora que tengo comida no tengo hambre.	
• Tengo tanto sueño que podría quedarme dormido aquí de pie.	
• Como el almendro florido has de ser con los rigores: si un rudo golpe recibe, suelta una lluvia de flores.	
• Vivo sin vivir en mí y tan alta vida espero, que muero porque no muero.	
• El dictador [...] cuyo poder había sido tan grande que alguna vez preguntó qué horas son y le habían contestado las que usted ordene mi general...	

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°2</b>
<b>Comprensión</b>	Extrae fragmentos de canciones e identifica qué tipo de recursos retóricos utiliza.

<b>EJEMPLOS</b>	<b>RECURSOS RETÓRICOS</b>

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°3</b>
<b>Aplicación/ Elaboración</b>	Utilice el recurso retórico solicitado para redactar las partes solicitadas de un discurso persuasivo que tenga como principal propósito el convencer al auditorio de crear su propia empresa. Piense en el tipo de empresa que le gustaría formar. Luego lea lo redactado ante sus compañeros.

<b>Recurso retórico</b>	<b>Elemento del discurso persuasivo</b>	<b>Redacción</b>
<b>METÁFORA</b>	Saludo	
<b>INTERROGACIÓN</b>	Motivación	
<b>RECAPITULACIÓN</b>	Síntesis	
<b>HIPÉRBOLE</b>	Invocación	
<b>ANALOGÍA</b>	Reflexión	

## **Tema: El Discurso Argumentativo: Estructura I (Introducciones)**

### **EL DISCURSO**

Se puede definir el discurso como «toda sucesión de palabras, extensas o cortas, que sirva para expresar lo que discurre; debe ser adecuado, es decir, ordenado, acomodado y proporcionado para lo que se quiere, perfecto para el caso»<sup>6</sup>.

Esta definición sugiere que el comunicador sabe lo que quiere con su discurso, y lo organiza para lograr ese objetivo.

### **EL DISCURSO ARGUMENTATIVO**



El discurso argumentativo responde a la intención comunicativa de convencer o persuadir; en otras palabras, el emisor busca, a través de él producir un cambio de actitud o de opinión en el receptor. La importancia de este tipo de discurso radica en la posibilidad de inducir, modificar, refutar o estabilizar creencias o ideas en los destinatarios, en tanto descansa en presupuestos ideológicos, esto es, visiones de mundo asociadas a él.

Se pueden señalar dos dimensiones asociadas a este tipo de discurso: la del razonamiento lógico, propiamente argumentativa; y otra persuasiva, es decir, que busca influir afectivamente en el receptor apelando a sus emociones y sentimientos.

La esencia de su creación está en explicar **la tesis** mediante una serie de **argumentos** consistentes.

### **ESTRUCTURA DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO**

Un discurso argumentativo presenta la reflexión personal de una idea central o tesis sustentada con argumentos para provocar la meditación del receptor.

---

<sup>6</sup> Disponible en Web: <http://www.rppnet.com.ar/comoarmarundiscurso.htm>

Todo discurso posee tres partes fundamentales: la introducción, el desarrollo y la conclusión. Cada una de estas partes posee elementos equidistantes que permiten estructurarla de mejor manera.

Observemos el siguiente cuadro que representa la estructura de un discurso persuasivo:

ESTRUCTURA (FORMA)	CARACTERÍSTICAS	ELEMENTOS DE FONDO
<b>EXORDIO</b> (INTRODUCCIÓN)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es el inicio del discurso.</li> <li>• Sirve para captar la atención y el interés del público en el tema que va a desarrollar.</li> <li>• Aquí se da la motivación y se plantea la tesis que se va a trabajar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo</li> <li>• Presentación del tema</li> <li>• Motivación</li> <li>• Tesis</li> <li>• Objetivo</li> </ul>
<b>DESARROLLO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requiere de la utilización de un esquema para poder desarrollarlo.</li> <li>• Aquí se explica el tema a partir de los argumentos que defienden la tesis.</li> </ul>	Argumentos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• De ejemplo</li> <li>• De analogía</li> <li>• De causalidad</li> <li>• De definición</li> <li>• De autoridad, etc.</li> </ul>
<b>PERORATIO</b> (CONCLUSIÓN)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parte final del discurso.</li> <li>• Debe incidir en los puntos más importantes que han sido tratados (es lo último que quedará grabado en el público).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Síntesis</li> <li>• Reafirmación de la tesis</li> <li>• Cita de algún proverbio</li> <li>• Invocación</li> <li>• Agradecimiento</li> <li>• Despedida</li> </ul>



**¿CÓMO AYUDAN LOS ELEMENTOS DE FONDO A ORGANIZAR LA FORMA DEL DISCURSO?**

## ELEMENTOS PRESENTES EN LA INTRODUCCIÓN DE UN DISCURSO ARGUMENTATIVO

### LA MOTIVACIÓN

Se utiliza en el exordio y tiene como función básica captar la atención del auditorio. De ella depende que el público muestre interés por lo que se dirá. Veamos qué acciones nos ayudan a motivar:

- **La cita de algún autor clásico:** «La verdad os hará libres». (*Veritas Liberabit Vos*) (Jn 8, 32).
- **Un dato impresionante:** «Cada 24 horas hay en Lima Metropolitana 225 robos de vehículos.»
- **Una anécdota original:** «Un hombre encerró a su mujer en el refrigerador...y no fue por un capricho del momento...»
- **Una pregunta directa:** «¿Cuántos de ustedes se han preguntado por qué jamás un país del Tercer Mundo jamás ha obtenido un premio Nobel de Ciencias?»
- **Un proverbio:** «El que a hierro mata, a hierro muere.»
- **El gesto de mostrar a los oyentes un objetivo:** «Tengo aquí la versión alemana más moderna de la batidora de cocina. Observen ustedes...»

### LA TESIS

Es la idea que se pretende demostrar o defender con argumentos. Esta responde a un punto de vista que se tiene sobre el tema en cuestión. Por ejemplo, «Considero que se debería aplicar la pena de muerte en nuestro país».

### EL OBJETIVO

Sirve para que el auditorio sepa cuál es la intención del orador. Debe ser redactado mediante verbos infinitivos (terminados en -ar, -er, -ir). Ejemplo: «Señalar las causas de la delincuencia en nuestra ciudad capital».

## MODELOS DE INTRODUCCIÓN

Modelos de introducción para captar la atención del público según Ehninger, Monroe y Gronbeck (1978: 189-195)<sup>7</sup>:

### Referencia personal

Muy buenos días. Soy el estudiante de la carrera profesional de... Esta carrera tiene que ver con... Dentro de esta hay un tema que se relaciona con...Y sobre él, en esta tarde, comenzaré por explicar las cualidades que la gente le da a este tema...

### Pregunta retórica

¿Alguna vez han visitado una empresa? ¿Conocen todos los puestos que en ella hay? ¿Han estado en la oficina de un Administrador? ¿Cuál creen que es su trabajo? Una empresa es...Los cargos que generalmente encontramos en una empresa es...Y el Administrador es un profesional que se encarga de...Esta tarde le hablaré sobre los diferentes enfoques que se tiene del concepto de Administrador y las funciones que desempeña en una empresa.

### Referencias al tema o al problema

El Perú está viviendo procesos de cambio económico. Nuestro país se ha consolidado como una de las economías más fuertes de Latinoamérica durante estos últimos años. Es por eso que estoy ante ustedes, compañeros, para hablar de este proceso, de sus causas, ventajas y desventajas. Hoy, en esta ocasión, voy a explicarles y darles información relevante...

### Citas o testimonios

Somos los que hacemos día a día, de modo que la excelencia no es un acto, sino un hábito, dice un proverbio. Siembra un pensamiento y cosecha un hábito, siembra un hábito y cosecha un carácter, Aristóteles. Los hábitos son factores poderosos en nuestras vidas, dado que son conductas coherentes, cotidianas, que expresan el carácter de la persona; por eso es importante reflexionar en ellos y conocerlos bien. Esta tarde hablaré de las características...

### Anécdotas reales, hipotéticas y humorísticas

---

<sup>7</sup> Citado por Fonseca et al. (2011) *Comunicación oral y escrita*. México: Pearson, pp. 116 – 118.

Estaba un día en el salón de clases, donde recibí la clase de geografía, cuando el maestro nos dio la lista de todos los países, con sus capitales, tanto de América como de Asia. Nos dijo que teníamos cinco días para memorizar todo. Un amigo me comentó que él sabía cómo nos podríamos aprender todos los nombres rápidamente; entonces inventó una canción. Cuando llegó el día del examen a la semana siguiente, se nos hizo muy fácil responder todas las preguntas, porque recordábamos la canción que mi amigo había inventado. Este es un ejemplo de un método de memorización que puede ayudar para el aprendizaje de datos o nombres. La memoria funciona como un archivo, en tanto que las formas que conocemos de utilizar ese archivo para guardar información son lo que llamamos métodos de memorización.

### **Ilustración**

Hace muchos años vino a esta región un grupo de hombres valientes y emprendedores que decidieron fundar aquí su ciudad y luchar por sobrevivir ante las inclemencias del tiempo. Poco tiempo después estos hombres fueron despojados de sus tierras y emigraron a otras tierras no muy lejanas de aquí, en donde lograron hacer una gran ciudad. Ahí sí los acompañó la suerte y estuvo de su lado el espíritu creador. Sí, me estoy refiriendo a la ciudad de..., cuna de hombre ilustres y capaces de luchar por su patria. Por eso en esta ocasión quiero hablarles de dos hombres que ofrendaron su vida...

### **Combinación de métodos**

¿Cómo están compañeros? ¿Se han puesto a pensar en gran cantidad de aves que nos rodean? ¿Conocen la variedad de pájaros que cada mañana cantan alrededor de nuestras casas? Seguramente no. Pues en esta ocasión que estamos conmemorando... quiero hablarles de las aves de nuestra ciudad... Precisamente ayer, cuando me dirigía a casa, una señora me preguntó que si yo era el que salía en el programa "Cuidemos nuestro entorno", y cuando le contesté que sí, me hizo una pregunta: "¿Me podría decir cuántos tipos de aves tenemos en nuestra ciudad?". Y así fue cómo nació en mí la idea de investigar este hermoso tema.

## **PLANIFICACIÓN DE UN DISCURSO ARGUMENTATIVO**

Recordemos que el discurso argumentativo es un tipo de texto oral que se realiza con el objetivo de convencer y persuadir al destinatario para que asuma un determinado punto de vista. Por ello, es necesaria su planificación tomando en cuenta las siguientes pautas:

- Seleccionar la intención o finalidad que se persigue con la argumentación.
- Concretar la situación comunicativa: quién es el destinatario, cuáles son sus intereses y qué expectativas tiene con respecto al tema.
- Documentarse para seleccionar los argumentos y el material relevante.
- Realizar un listado de argumentos que sustentan la tesis.
- Analizar los argumentos principales y los secundarios para presentarlos durante el discurso.
- Determinar los tipos de argumentos que se están empleando.
- Realizar un esquema del discurso que organice las ideas, en función de la intención y situación comunicativa.
- Redactar el discurso.
- Revisar y corregir el discurso.

Es importante que en la organización de un discurso argumentativo tomes en cuenta algunas de las técnicas de presentación en público:

## **TÉCNICAS CORRECTAS DE PRESENTACIÓN EN PÚBLICO**

Un problema, con el que suele enfrentarse el emisor es el no saber cómo desplazarse hasta el escenario para hacer uso de la palabra y una vez ahí, como ubicarse, que hacer y qué no hacer mientras se entra en contacto verbal con el público y sobre todo, no saber cómo empezar, desarrollar y concluir la exposición. Y si a esto le sumamos el desconocimiento de las técnicas oratorias que nos permiten ganarnos la simpatía del público y el poder mantenerlos bajo nuestro control, tenemos como resultado, una presentación oratoria deslucida por la falta de experiencia y profesionalismo.

### **1. TRÁNSITO INICIAL**

Es el desplazamiento que hace el orador desde su ubicación inicial hasta ubicarse frente al público en el escenario. Inicialmente, si nos sentimos muy emocionados involucra la ejecución de algunos ejercicios de distensión y/o relajamiento como los que consignáramos en capítulos anteriores. Al momento de ser anunciados hay que levantarnos de nuestro asiento y caminar con naturalidad hacia nuestra ubicación en el escenario; cuerpo erguido y una sonrisa agradable en el rostro, demostrando confianza y seguridad personal.

Poner especial cuidado en el vestido a utilizarse, lo cual dependerá del tipo de público al que nos dirijamos, del lugar y la ocasión en la que se tenga que hacer uso de la palabra. El aseo personal, es otro aspecto que no debemos descuidar; el baño diario, la limpieza de uñas, de dientes y de la cavidad

bucal. Esto se complementan con el acicalamiento; peinado, maquillaje y corte de uñas.

Este primer paso es el más importante pues a medida que usted vaya desplazándose todas las miradas convergerán sobre su persona, no baje la cabeza ni se muestre abochornado, al contrario, camine erguido, sonriente y mirando al público. Aquí juega papel importante la autosugestión positiva para adquirir la Actitud Mental Positiva (A.M.P.). Mentalmente repítase palabras de aliento: ¡Yo voy a lograrlo! ¡Brindaré el mejor discurso de mi vida! ¡Yo no tengo miedo, el miedo no existe en mi cuerpo! ¡Soy un triunfador!

## **2. UBICACIÓN EN EL ESCENARIO**

El argumentador debe ubicarse en un lugar estratégico del escenario. Este lugar lo constituye el centro del escenario; ahí donde convergen las miradas de los presentes. Esta ubicación sólo rige cuando no haya nadie a espaldas del orador, en caso de haber un “Presidium” (personas en torno a una mesa) le corresponde ubicarse a un costado del escenario en posición diagonal, de esta manera no da la espalda a nadie y se ubica en un lugar cómodo, donde puede ver a todos los asistentes y éstos pueden verlo a él.

Otras ubicaciones estratégicas lo constituyen los lugares donde están instalados los siguientes elementos: *Atril (Podium)*; la ubicación es detrás del mueble, con el cuerpo erguido y con las manos colocadas sobre la parte superior del atril, aquí pueden colocarse las hojas del discurso o tarjetas de ayuda. Pedestal con micrófono; ubicarse detrás de él, acondicionando el micrófono a la altura de los labios (dos dedos de distancia), mantener el cuerpo erguido y hablar sin cogerlo. Cuando se utiliza el micrófono de mano; cogerlo con la izquierda y tener la derecha en posición vertical, colgando al lado de la pierna.

Cuando se utiliza la pizarra, la ubicación es al lado izquierdo; uno debe escribir de izquierda a derecha, teniendo mucho cuidado de no dar la espalda al público. Cuando exista un presentador o Maestro de Ceremonias, la ubicación será el lugar que él ocupaba antes de nuestra llegada. Al ubicarnos frente al público, hacerlo con el cuerpo erguido, los talones juntos, las manos unidas a la altura del ombligo (con la yema de los dedos juntos, con los dedos entrelazados o en forma de bóveda). Mirar al público y mostrarse sonriente.

## **3. SILENCIO PSICOLÓGICO**

El emisor cuando se encuentra frente al público, debe esperar a que se produzca el silencio absoluto; por ningún motivo debe hacerse uso de la palabra cuando los presentes están aplaudiendo, conversando u

ovacionando al orador. El no tener en cuenta estas recomendaciones puede ocasionar que el público no escuche el íntegro del mensaje o que lo capte con distorsión y que no nos tomen en serio como expositores.

#### **4. EL SALUDO**

En el saludo, el emisor entra en contacto verbal con el público. Es una fórmula amistosa y formal de acercarnos a los oyentes con el afán de ganarnos su atención y de transmitirle nuestros cumplidos. El saludo ha existido desde tiempos inmemoriales y se adecua a pautas establecidas por la sociedad, sea por costumbre o por ley. El saludo, es lo primero que se dice en un discurso y se efectúa siempre por orden jerárquico; es decir, del más importante al menos importante.

El saludo consta de dos partes: identificación y complementación. En la primera parte se identifica a las personas presentes y se les nombra por su grado, cargo, título y/o nombre, por ejemplo: Señor Alcalde Provincial, Señores Regidores..., Público presente, etc. Este orden jerárquico tiene que ver con el orden de precedencias establecido de acuerdo a ley. El orden puede ser por motivos de corte político, militar, religioso y/o académico.

La complementación es una cortesía breve en la que se augura a los saludados un buen momento del día – según la hora en que nos encontremos- por ejemplo: "Buenos días", "Buenas tardes" y/o "Buenas noches".

#### **5. EL GALANTEO**

Son palabras de agrado o de reconocimiento que el emisor manifiesta al público oyente. Estas palabras deben ser sinceras pues tienen por objeto ganarnos la aceptación y buena voluntad del público. Ejemplo: "Realmente estar frente a ustedes me llena de una alegría indescriptible, pues los considero como mis hermanos..."

Ante un grupo de bomberos: "Queridos amigos, es para mí un honor estar frente a ustedes, personas valientes y desprendidas que pese a no recibir pago alguno, sacrifican sus vidas por nosotros; luchando sin desmayo contra el fuego y salvando la vida de los siniestrados. Que orgulloso me siento de estar con ustedes esta noche... A continuación mi mensaje..."

Si se tratase, de un grupo de damas reunidas, podría usarse: "Queridas amigas, ingresar a este recinto, donde ustedes se encuentran presentes, es como ingresar al más hermoso y maravilloso de todos los jardines que existen en el mundo; aquí puedo ver y admirar: margaritas, chavelitas, rosas,

claveles y tantas otras flores hermosas, creación divina de nuestro Señor. A continuación paso a decirles lo siguiente...”.

## **6. EL DISCURSO**

El discurso, es la parte medular de la oratoria ya que el arte de la elocuencia se basa principalmente en la elaboración y exposición de los mismos.

**En la elaboración del discurso debemos tener presente lo siguiente:**

- El tiempo asignado; no son recomendables los discursos largos.
- El público al que va dirigido nuestro mensaje; nuestro léxico debe ser acorde al nivel cultural de los que nos oyen.
- Practicarlo primero, ante amigos o familiares.
- Usar anécdotas, comparaciones, guarismos y el humor, según sea el caso.

**En la exposición del discurso debemos tener en cuenta lo siguiente:**

- Los discursos pueden ser pronunciados de cuatro formas: leído, memorizado, improvisado o mixto (una mezcla de memorizado e improvisado).
- Por regla general suele constar de tres partes: Introducción, desarrollo y conclusión. Hay quienes le agregan una cuarta parte: recomendaciones.
- Debe ser expuesto de la manera más clara y amena posible, para asegurar la atención y comprensión del mismo.

## **7. DESPEDIDA Y TRÁNSITO FINAL**

Concluida la participación del orador, este debe decir como palabras finales: «Gracias», «Muchas gracias» o cualquier otra frase similar.

**EJERCICIOS**

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°1</b>
<b>Comprensión</b>	Lea las siguientes introducciones de discursos argumentativos, luego identifique qué modelo se ha empleado y las características que tienen.

**El uso del idioma castellano por los estudiantes universitarios**

Buenos días señores miembros del jurado, buenos días maestros presentes. Estimados compañeros tengan un buen día. Tengo la satisfacción, esta mañana, de dirigirme a ustedes un tan destacado público.

Mi nombre es Jared Espinoza y hablaré sobre “El uso del idioma castellano por los estudiantes universitarios”

*Hace un par de meses, los universitarios regresaron a las aulas. Los recién ingresantes fueron identificados rápidamente, por los de años superiores, como los "cachimbos". Por los pasillos, unos decían a otros: "Me van a 'chotear', aún no me he matriculado", "¡Qué 'roche', llegué tarde!", "Me 'quinció' y entré a otro salón", "¿Qué tal 'brother'?", "No se te ocurra 'biquear' Mate", y un sinnúmero de expresiones similares utilizadas por los jóvenes que vienen a la Universidad.*

Estas formas de expresiones son comunes entre los estudiantes, por eso quizá no cause ningún asombro el mencionarlo. Sin embargo, podemos notar claramente la degeneración del idioma en estos casos.

En el entorno que estamos viviendo como miembros de esta sociedad universitaria, los trabajos de investigación y exposiciones se combinan con los mensajes instantáneos de texto y llamadas telefónicas, y en un futuro se incluirán los informes y presentaciones propios de nuestro trabajo profesional. Entonces ¿cuál es el motivo para descuidar el uso correcto del idioma de forma oral o escrita?

Es por eso que considero que como futuros profesionales debemos tener especial cuidado con el uso correcto de nuestro idioma, ya que existen excelentes profesionales cuya capacidad puede quedar en entredicho precisamente por la falta de habilidad de expresión empleando el idioma correctamente.

**(Fragmento tomado de Espinoza, Jared. Estudiante de EEGG-2015-I)**

**¿Qué modelo se empleó en esta introducción?, ¿por qué?**

---

---

---

**¿Qué características tiene esta introducción?**

---

---

---

***¿Por qué debemos seguir hablando el castellano?***

Estimados señores miembros del jurado, estimados profesores y compañeros en general, muy buenos días. Es un grato honor para mí, poder dirigirme a ustedes en este día.

Hoy, por medio de este discurso, quisiera responder a la siguiente pregunta: ¿por qué debemos seguir hablando castellano?

Nuestro país es rico en su cultura, la cual incluye el idioma que hablamos. Muchos dirán, debemos seguir hablando en castellano para no perder nuestra identidad cultural, pero ¿Sabían ustedes que hablar español te permitirá comunicarte con más de 495 millones de personas en todo el mundo? A pesar de la gran influencia que tiene actualmente aprender un idioma como el inglés o chino mandarín, "Cada vez más empresas valoran a los empleados con conocimientos de español, un idioma que da acceso a uno de los mercados de más rápido crecimiento en el mundo".

Es por esto, que considero que el castellano es muy importante, no solo por ser parte de nuestra cultura, sino porque contribuye con el desarrollo económico de nuestro país. Les presentaré las razones que respaldan la importancia que tiene nuestro idioma a nivel mundial para las relaciones comerciales.

**(Fragmento tomado de Miranda, Daniel. Estudiante de EEGG-2015-I)**

**¿Qué modelo se empleó en esta introducción?, ¿por qué?**

---

---

---

**¿Qué características tiene esta introducción?**

---



---



---

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°2</b>
<b>Aplicación/ elaboración</b>	Completa los siguientes datos sobre la planificación de tu discurso argumentativo.

a) ¿Qué temas me interesan?

1. ....

2. ....

b) ¿Cuál es más interesante para ti?, ¿por qué?

.....  
 .....  
 .....

c) ¿Crees que al auditorio le interese este tema?, ¿por qué?

.....  
 .....  
 .....

**Ahora, completa la ficha:**

<b>TEMA:</b>	
<b>Problema</b>	
<b>TESIS (HIPÓTESIS):</b>	

**SEMANA 06**

**SEGUNDA SESIÓN: Estructura del discurso argumentativo: Argumentos**

**LOS ARGUMENTOS**

Tipos de argumentos	Definición	Ejemplo
_____	Ofrecen uno o más ejemplos específicos en apoyo de una generalización.	<b>En épocas pasadas, las mujeres se casaban muy jóvenes.</b> Julieta, en <i>Romeo y Julieta</i> de Shakespeare, aún no tenía catorce años. En la Edad Media, la edad normal del matrimonio para las jóvenes judías era de trece años. Y durante el Imperio romano muchas mujeres romanas contraían matrimonio a los trece años, o incluso más jóvenes.
_____	Busca comparar o relacionar razones, conceptos, datos, etc., encontrando similitudes entre diferentes situaciones o eventos.	Se ha podido comprobar que en los países donde el aborto está legalizado, se incrementa la violencia de los padres sobre los niños, especialmente la de la madre sobre sus hijos aun cuando sean planificados y esperados. La respuesta a esto es que cuando la mujer violenta su naturaleza y aborta, aumenta su potencialidad de violencia y contagia ésta a la sociedad, la cual se va haciendo insensible.
_____	Es el que se apoya en testimonios fidedignos o citas que manifiestan opinión de especialistas o instituciones de reconocido prestigio.	Julián Marías, filósofo católico español, discípulo de Ortega y Gasset, afirma que «el aborto es un crimen perpetrado contra un ser indefenso, y, por lo mismo, una salvajada intolerable no solo desde el punto de vista de la fe, también de la moral, la civilización y los derechos humanos».
_____	Son los argumentos donde se sostiene que una situación o evento es el resultado o efecto de un factor determinado.	La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad abierta son cultos. La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad menos abierta no lo son. Parece probable que cuanto más lea usted, más se encontrará con nuevas ideas estimulantes, ideas que le harán tener menos confianza en las suyas. Leer también le saca de su mundo diario y le muestra cuán diferentes y variados estilos de vida puede haber. Leer, entonces, conduce a tener una mentalidad abierta.

## ¿QUÉ SON LAS FALACIAS?

Las falacias son razonamientos engañosos o erróneos (falaces) que vulneran alguna regla lógica y pretenden ser convincentes y persuasivos. Desde otra perspectiva, Miranda (1995) sostiene que las falacias son:

“Táctica(s) particular(es) de argumentación que puede(n) ser usada(s) correctamente en algunos casos para conseguir los fines legítimos de una discusión razonable, pero que en otros casos se usa(n) como estrategia para evitar que se alcance la finalidad del diálogo y conseguir, así, imponerse de modo injusto al interlocutor”. (p.131)



Tipos de falacias	Definición	Ejemplo
<p><b>ad hominem</b> (Dirigido a desacreditar a la persona)</p>	<p>Razonamiento que, en vez de presentar razones adecuadas para rebatir una determinada posición o conclusión, se ataca o desacredita a la persona que la defiende.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “No debemos escuchar lo que él propone, todos sabemos que es homosexual”.</li> <li>• “Dices que yo no debería beber, pero tú no has estado sobrio ni un solo día en más de un año”.</li> </ul>
<p><b>ad baculum</b> (Se apela al bastón)</p>	<p>Razonamiento en el que para establecer una conclusión o posición no se aportan razones sino que se recurre a la amenaza, a la fuerza o al miedo. Es un argumento que permite vencer, pero no convencer. Argumento favorito de los tiranos y pandilleros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Será mejor que estés de acuerdo con la nueva política de la compañía si quieres mantener tu trabajo”.</li> <li>• “El que tiene dinero habla como quiere”.</li> </ul>
<p><b>ad ignorantiam</b> (Por la ignorancia)</p>	<p>Razonamiento que consiste en explotar la ignorancia del auditorio haciéndole cuentos fantásticos o presentándoles datos que el auditorio no puede analizar o verificar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Puede haber más de sesenta mil millones de planetas en zonas habitables solo en la Vía Láctea, pero no se conoce ninguno que tenga el avance moral de la Tierra. Por tanto, no existen civilizaciones extraterrestres más avanzadas que la nuestra y seguimos siendo centrales en el universo”.</li> </ul>
<p><b>ad verecundiam</b></p>	<p>Razonamiento o discurso en lo que se defiende una</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Según la televisión si compro este teléfono celular voy a estar a la moda, voy a ser aceptado por todos</li> </ul>

<p>(Se apela a la autoridad)</p>	<p>conclusión u opinión no aportando razones sino apelando a alguna autoridad que no preste garantía.</p>	<p>y todas las mujeres van a querer estar a mi lado”.</p>
<p><b>ad populum</b> (Dirigido al pueblo provocando emociones)</p>	<p>Razonamiento o discurso que consiste en apelar a las pasiones o sentimientos del auditorio en vez de apelar a la inteligencia de éste sobre la base de los méritos intrínsecos de los casos. Argumento favorito de los demagogos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Nosotros, los partidos de oposición, creemos que no hay trabajo por culpa del actual presidente, de manera que debemos salir a las calles a protestar”.</li> <li>• “<i>Sedal sabana</i>, el nuevo shampoo con olor a chicle dejará tu pelo radiante y reluciente. Brillarás tanto como si fueras una estrella de cine ¡No esperes más!”</li> </ul>
<p><b>Post hoc...</b> (Falsa causa)</p>	<p>Razonamiento que a partir de la coincidencia entre dos fenómenos se establece, sin suficiente base, una relación causal: el primero es la causa y el segundo, el efecto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Muchas mujeres que han abortado han muerto por cáncer de mama, esto significa que todas las mujeres que abortan desarrollarán cáncer de mama”.</li> <li>• “Te gusta el cine o te gusta la música; te gusta el cine. Entonces no te gusta la música”.</li> </ul>
<p><b>ad misericordiam</b> (Misericordia)</p>	<p>En reemplazo de razones que apoyan la tesis, se apela a la bondad de la persona. Consiste en apelar a la piedad para lograr el asentimiento cuando se carece de argumentos. Trata de forzar al adversario jugando con su compasión (o la del público), no para complementar las razones de una opinión, sino para sustituirlas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Ayer no pude hacer mi tarea por que murió mi perro, y pasé toda la noche con mi hermanito, para que no esté tan triste”.</li> <li>• Señor policía, por favor no me multe, mi papá se enterará que saqué el carro sin su permiso y me va a matar, y usted será el invitado especial en mi funeral”.</li> </ul>

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Conocimiento/ comprensión</b>	Lea los siguientes argumentos y escriba en la línea qué tipo de argumento se ha utilizado

- a) En los dos últimos años, se ha detectado que los jóvenes de 18 a 25 años superan el 91% de los accidentes de tránsito en motocicletas en las carreteras de la ciudad de Arequipa. Casi el 19% de los motociclistas que aún no han cumplido los veinte años ya ha sufrido algún accidente de circulación, debido especialmente a la imprudencia, la irresponsabilidad y a la velocidad con la que circulan por las calles.

Argumento: \_\_\_\_\_

- b) Según expertos del Ministerio de Salud de China, quienes realizaron una serie de investigaciones, manifestaron que: “La contaminación del aire es uno de los principales problemas que padece China, no solo acarrea graves consecuencias para la salud o la economía, sino incluso para la seguridad nacional, debido a que se ha encontrado tres menores que padecen cáncer de pulmón”.

Argumento: \_\_\_\_\_

- c) La mayoría de pobladores de los caseríos de Pichanaki, Satipo, Mazamari y San Martín de Pangoa, se declara en contra de la presencia de las empresas de explotación de gas, petróleo y minerales, por considerarlas abusivas, inmorales y depredadoras del medio ambiente.

Argumento: \_\_\_\_\_

- d) El mejor ejemplo lo tenemos con Thomas Alba Edison, que falló 10,000 veces antes de haber logrado el filamento de carbón, que se utiliza en los focos de luz. Un reportero le preguntó, después del intento número 5,000, si se sentía desalentado. Édison contestó que no había fallado 5,000 veces, sino que había triunfado al determinar 5,000 maneras en las cuales no funcionaba. “Lo que significa, comentó, que me encuentro 5,000 pasos más cerca de descubrir cómo hacerlo funcionar “Es importante recordar que los científicos más importantes de ese momento, escribían artículos en donde opinaban que Edison perdía su tiempo. Pero Edison ignoró todas las críticas y continuó.

Argumento: \_\_\_\_\_

- e) La envidia es uno de los vicios más repugnantes. Tal como las tumbas, simulan belleza y limpieza, pero dentro de ellas están llenas de podredumbre; asimismo, es una persona que aparenta, pero por dentro está llena de malos deseos.

Argumento: \_\_\_\_\_

- f) Jorge Luis Ramos Dávila en su artículo la gestión financiera como factor de desarrollo en las Mypes, determinar el rol que desempeña la gestión financiera en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. La gestión financiera, en la mayoría de PYMES del sector comercio no se realiza o si se realiza, se lo hace de una manera poco técnica y analítica debido a los limitados conocimientos financieros con los que cuentan estos micro y pequeños empresarios.

Argumento: \_\_\_\_\_

- g) Una empresa mexicana investigadora llamada Parametría realizó una encuesta a 500 personas en dicho país, preguntándoles acerca de la eutanasia, el 59% de los encuestados piensan que los doctores deben tener el derecho legal para terminar con la vida de una persona que sufre de una enfermedad incurable, a petición de sus familiares o del mismo paciente. El 35% de los encuestados no está de acuerdo con lo anterior, y el 6% no opina.

Argumento: \_\_\_\_\_

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°2</b>
<b>Aplicación/ Elaboración</b>	Lee con atención las siguientes afirmaciones. A continuación redacta en tu cuaderno dos argumentos diferentes para sustentarlas.

- a) El servicio militar debe ser obligatorio.
- b) La pena de muerte en el Perú es necesaria debido a los numerosos crímenes que se cometen en el país.
- c) El amor entre personas con mucha diferencia de edad resulta inviable.

NIVEL	Pregunta N°3
<b>Análisis/ Juicio crítico</b>	Identifica qué tipos de falacias se presentan en cada uno de estos enunciados. Refútalos.

1. Con respecto al proyecto de Ley contra el acoso sexual callejero la congresista fujimorista Martha Chávez dijo que: “algunas mujeres son muy susceptibles y podrían denunciar a los hombres por solo mirarlas”. Incluso llegó a afirmar que “las mujeres que no responden de inmediato ante algún tipo de acoso es porque les gusta”.

---



---



---



---

2. Un congresista mencionó lo siguiente: “No al matrimonio del mismo sexo. Si los Estados Unidos se avientan al barranco [...], por qué los sudamericanos le tiene que imitar, los políticos lo hacen solo por los votos que les darán estos enfermos sexuales”.

---



---



---



---

3. Con respecto a la violencia de género: solo el hombre puede ser violento hacia la mujer, unida a la concepción de que si una mujer agrede a un hombre lo hace en defensa ante una situación de abuso y dominación por parte del hombre.

---



---



---



---

## SEMANA 07

**Tema:** El Discurso Argumentativo: Estructura III (Conclusiones)

### ELEMENTOS PRESENTES EN EL PERORATIO DE UN TEXTO ARGUMENTATIVO

#### LA INVOCACIÓN

Es una petición que realiza el expositor luego de haber explicado sus ideas en el desarrollo. Ejemplo: «Este es, amigos, el tamaño de nuestra soledad. Sin embargo, frente a la opresión, al saqueo y al abandono, nuestra respuesta es la vida.» (Gabriel García Márquez)

#### LA REAFIRMACIÓN DE LA TESIS

Al final del discurso, se puede volver a mencionar la tesis (idénticamente o parafraseándola). Esto ayuda a reafirmar la postura del expositor. Ejemplo: «Como se manifestó al inicio, se reafirma que los estudios universitarios permiten el desarrollo del país.»

#### LA SÍNTESIS

Está presente en la conclusión. Consiste en citar las ideas más importantes que se hayan expuesto. Es conveniente aplicar la síntesis cuando el discurso ha sido extenso, complicado o ha abarcado varios puntos.

#### LA CITA DE ALGÚN PROVERBIO

Los proverbios ayudan a dar un toque de sabiduría al discurso que se ha pronunciado. De esta manera, podría concluirse un discurso con un proverbio como este: «Así pues, a Dios rogando y con el mazo dando».

Así mismo, se da a conocer la reflexión con respecto a lo argumentado, exhortando o invitando a ser consciente de la postura o posición planteada.

**EJERCICIOS**

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°1</b>
<b>Comprensión</b>	Lea el siguiente discurso argumentativo e identifique la estructura y los elementos de cada parte.

<b>DISCURSO EN CONTRA DE LA TAUROMAQUIA</b>		
Sheyla Huamani Viera Estudiante USMP, 2017 – I		
<b>Estructura</b>		<b>Elementos</b>
	<p>Distinguida profesora, estimados compañeros, muy buenos días a todos. Mi nombre es Sheyla Huamani Viera, estudiante de primer ciclo de la facultad de Negocios Internacionales. En esta oportunidad vengo a presentarles un tema muy importante y polémico que es la tauromaquia.</p> <p>La tauromaquia es un espectáculo violento encubierto como arte, y aún como deporte. En un mundo donde la violencia se ve reflejado día a día, las corridas de toros aportan su grano de arena al respecto. Se trata de un espectáculo en el que la agresión del hombre a un animal y el derramamiento de sangre en este son los principales protagonistas. La pregunta es: Habiendo tantas opciones para divertirse ¿crees que esto sea correcto? La cuestión no es si estos animales pueden razonar, la cuestión es, ¿pueden sentir? Considero que la tauromaquia es un acto cruel e inhumano contra el animal.</p> <p>Hoy, público presente, voy a explicarles por qué la tauromaquia no es nada más que una actividad cruel, a través de los siguientes argumentos.</p> <p>No puede ser arte ni cultura ni razón de fiesta el hecho de que un toro muera acribillado en medio de un espectáculo, donde los asistentes aplauden el asesinato de un animal. Se entiende que los taurinos lo ven como un acto casi poético, en el que el toro es un gran animal porque lucha por su vida y muere con honor. Más allá de lo que ellos quieran creer, ¿por qué</p>	

un animal debería de luchar por su vida y defender su honor a costa del entretenimiento del ser humano?

La UNESCO, máxima autoridad mundial en materia de cultura, emitió su opinión al respecto: "La tauromaquia es el malhadado y venal arte de torturar y matar animales en público y según unas reglas. Traumatiza a los niños y a los adultos sensibles. Desnaturaliza la relación entre el hombre y el animal". Pues, si bien es cierto se tortura y mata a un ser vivo por simple placer. El toro sufre, el toro sangra, el toro muere. ¿La fiesta dónde está? ¿En la violencia y la muerte como diversión?

Una de las causas del sufrimiento de estos animales indefensos es que, desde antes de su linchamiento, padecerán continuos tormentos al objetivo de debilitar sus fuerzas: 24 horas antes de entrar en la arena, el toro ha sido sometido a un encierro a oscuras para que, al soltarlo, la luz y los gritos de los espectadores lo aterren y trate de huir saltando las barreras, lo que produce la imagen en el público de que el toro es feroz, pero la condición natural del toro es huir, no atacar. Una vez empezada la faena el toro recibe entre uno a tres puyazos, con un arpón de aproximadamente 10 cm, donde el toro pierde entre 1 a 2 litros de sangre. ¿Entonces quien es la bestia acá? ¿El hombre o el animal? ¡BASTA! La tortura no es ni arte ni cultura.

En suma, estimado público, la tauromaquia no es nada más que un espectáculo violento donde se ve reflejado el asesinato de un animal, la misma UNESCO afirma que la tauromaquia es el arte de torturar y matar a animales en público. Pues, ningún animal debería de morir de una forma tan cruel ni mucho menos a costa del entretenimiento del ser humano.

Reafirmo mi posición en que la tauromaquia es un acto cruel e inhumano contra el animal.

El escritor Joaquín Araujo dijo: "Porque cuando la muerte, aunque sea la de un animal, resulta tan divertida para alguien, estamos renunciando sencillamente a una de las mejores facetas de lo humano: la piedad."

Me despido, público presente, dándoles las gracias por su atención.

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Aplicación/ Elaboración</b>	A partir de la introducción que ha redactado y los argumentos, redacte la conclusión de su discurso argumentativo e identifique claramente cada elemento que la compone.

Estructura		Elementos
C O N C L U S I Ó N		

## Semana 7: MONITOREO II

Reporte de la búsqueda y análisis de la información en fichas textuales y de resumen

# SEMANA 8

## EXAMEN PARCIAL

### REFERENCIAS

Águeda, B y Cruz, A. (2005). *Nuevas claves para la docencia universitaria en el Espacio Europeo de Educación Superior*. España: Narcea.

Calvo, I. (s/f). *Ejercicios de prosodia*. Recuperado de <http://es.slideshare.net/Irenecalvods/ejercicios-de-entonacin>.

Del Miguel Pascual, R. (2006). *Fundamentos de la comunicación humana*. España: Editorial Club Universitario.

Fonseca et al. (2011). *Comunicación oral y escrita*. México: Pearson.

Ongallo. C. (2007). *Manual de comunicación. Guía para gestionar el conocimiento, la información y las relaciones humanas en empresas y organizaciones*. 2da. Edición. Madrid: Dykinson.

Palomares, J. (2013). *Hablar en público para dummies*. Bogotá: Planeta.

# Unidad 3

## Técnicas de expresión y comunicación oral individual: la exposición académica y el uso de los recursos audiovisuales



## CAPACIDAD

Planifica y realiza la exposición académica con uso de técnicas de expresión y comunicación oral, así como de recursos gestuales, verbales y visuales, de manera adecuada.

## CONTENIDOS CONCEPTUALES

<b>SEMANA 10</b>	La exposición académica, su estructura
<b>SEMANA 11</b>	Planificación, organización y los recursos audiovisuales en la exposición académica
<b>SEMANA 12</b>	El guion de la exposición académica y su ejecución I
<b>SEMANA 13</b>	Ejecución de la exposición académica II

## CONTENIDOS PROCEDIMENTALES

- Analizando textos expositivos
- Elaborando el esquema de exposición académica y los recursos audiovisuales
- Elaborando el guion de exposición académica
- Presentando nuestras exposiciones con el uso de recursos audiovisuales

## SEMANA 9

### Tema: Exposición académica

#### 1. Definición



En términos de Carmina et al. (2005) la exposición oral es una situación comunicativa pública, en la cual una persona se dirige a un grupo de oyentes para tratar algún tema con cierto orden y rigor. Además, sostiene que preparar una exposición oral no es una actividad sencilla. No basta con tener algo que decir, sino que se debe hacer teniendo en cuenta las expectativas del público y los conocimientos que se asume que tienen (p. 46).

En tal sentido, se puede decir que la exposición académica es aquella presentación oral que se realiza en un contexto académico (aula de la universidad, conferencia, etc.) con la principal intención de dar a conocer un tema específico siguiendo un orden (introducción, desarrollo y conclusión), utilizando un lenguaje formal (estándar culto).

#### **La clave para mejorar nuestras presentaciones orales:**

- a) *Exponer de manera comprensible.*
- b) *Mantener el interés y la atención del auditorio.*

#### 2. Características

Las principales características de la exposición académica son:

- Cumple una función referencial (informa o explica un tema).
- Uso del lenguaje objetivo y formal (estándar culto).
- Presentación de las ideas de manera ordenada y progresiva.
- Manejo de vocabulario científico y técnico referente al tema.

Leamos los siguientes párrafos de un texto expositivo:

<p style="text-align: center;"><b>Aspectos generales del liderazgo empresarial y su desarrollo en el Perú de hoy</b></p> <p style="text-align: right;">Delgado Castillo, Paola Estudiante de EEGG-2015-I</p> <p>[...]</p> <p>Todo líder debe contar con características distintivas para ser reconocido como tal. En primer lugar, un líder debe ser un orador, para transmitir de manera acertada pensamientos e ideas a todo el grupo de trabajo. En segundo lugar, ser un director, con las ideas y pensamientos consolidados en la mente de los trabajadores, para señalar los pasos o el camino que se debe seguir para alcanzar los objetivos y metas trazados. En tercer lugar, el líder tiene que ser organizado; el líder empresarial debe tener conocimientos profundos de la empresa para saber manejar, utilizar y organizar los recursos que tiene a su disposición; por lo tanto, debe estar al tanto de todo acontecimiento que suceda en la empresa (inconvenientes) y tener la capacidad para darle solución. Por último, ser creativo; tener una mente espacial para proponer innovaciones, ideas y proyectos que ayuden en la productividad de la empresa.</p> <p>También, si se quiere alcanzar las metas trazadas por la empresa, el líder debe cumplir ciertas funciones. Funciones que lo ayudaran a tener buenos indicadores y por lo tanto saber si la empresa está yendo por buen camino. Se debe definir o identificar, las metas y objetivos que se tiene que lograr y establecer los pasos que debemos seguir, el tiempo en que se tiene que alcanzar, las acciones que se debe realizar y también con qué elementos se cuenta y aprovecharlos al máximo para lograr el objetivo trazado. Asimismo, el líder debe llevar un monitoreo cada cierto tiempo del grupo de trabajo, así identificar en dónde están las debilidades y tomar la medidas para reforzarlas.</p> <p>[...]</p> <p>Texto tomado de <i>Encuentros. Revista virtual de EEGG</i>, N° 02, pp. 12-13.</p>
---

Este es un texto expositivo que al ser expuesto frente a un auditorio (estudiantes de la universidad, público de una conferencia, etc.) se convierte en un discurso expositivo académico. No obstante, la exposición académica utiliza el discurso expositivo, la narración, la argumentación, los recursos verbales y no verbales para lograr sus objetivos.

Del texto “**Aspectos generales del liderazgo empresarial y su desarrollo en el Perú de hoy**” se tiene:

- **¿Cuál es la intención de la exposición académica utilizando el texto expositivo mostrado?**

Informar, explicar, dar a conocer, mostrar, las características y funciones de un líder en una empresa.

- **¿Qué nivel de lenguaje se utiliza en la exposición académica?**  
Estándar culto.
- **¿Cómo presenta el desarrollo de sus ideas?**  
Utiliza estrategias discursivas de enumeración (en primer lugar, en segundo lugar, por último) y marcadores textuales de adición (también, además, asimismo).
- **¿Maneja un vocabulario científico y técnico referente al tema?**  
Sí utiliza un vocabulario científico y técnico.

### 3. Aspectos relevantes de la exposición académica

Si la exposición académica tiene como objetivo informar, explicar, dar a conocer, mostrar, un tema en particular, es muy importante tener en cuenta las cuatro formas de elaborar mensajes informativos (Verderber, 1999, p. 415-419, citado por Fonseca et al., 2011).

<b>OBSERVAR</b>	Primero, observamos características y elementos para decir lo que vemos.
<b>DESCRIBIR</b>	Luego, al observar, conocemos, y conociendo ya podemos describir características particulares como peso, tamaño, forma, color, edad, composición y condición.
<b>EXPLICAR</b>	En seguida, si ya conocemos las partes y comprendemos su mecanismo, o pasos del funcionamiento, entonces podemos demostrar o explicar.
<b>DEFINIR</b>	Posteriormente, podemos definir para aclarar conceptos con pocas palabras, por medio de sinónimos, antónimos, usos, funciones, clasificación y diferenciación, referencias etimológicas, ejemplos y comparaciones.
<b>EXPONER</b>	Finalmente, cuando ya identificamos, distinguimos y definimos entonces podemos exponer y, en esta forma, transmitir el conocimiento a otros.

Al mismo tiempo, como sostienen Fonseca et al. (2011) el expositor debe tener ciertas cualidades para realizar una conferencia, ponencia, exposición académica y todo tipo de discurso informativo con efectividad:

Cualidades del expositor:	Fórmula del éxito para la exposición académica: las 5 C
Tener conocimiento profundo Ser claro Ser concreto Ser coherente Tener convicción en sus ideas	CONOCIMIENTO CLARIDAD CONCRECIÓN COHERENCIA CONVICCIÓN

**EJERCICIOS**

NIVEL	Pregunta Nº1
<b>Comprensión/Análisis</b>	Identifica las características de la exposición académica en el siguiente párrafo.

El mundo globalizado sufre por la pérdida de valores. Para algunos autores la sociedad amoral se caracteriza por el hombre estético-instintivo, la envidia y la novela negra. Sin embargo, otros autores señalan que existen, que se siente la necesidad y hay las posibilidades para recuperar los grandes valores tradicionales que dan sentido a la existencia. Marcel Gauchet dice que vivimos en la sociedad desencantada y Luc Ferry dice que vivimos en la sociedad encantada. La época de la Modernidad no mencionaba el valor del amor, el alma de toda ética, mientras que la posmodernidad rescata el amor por señalar los límites de la razón y el derecho. Solo un hombre libre puede vivir los valores. ¿Cuál es la relación entre las ciencias, la política y los valores? La familia, la escuela, los líderes de la sociedad y la religión son los factores que tienen una gran importancia en la formación de una sociedad de valores.

*Johan Leuridan Huys*

Recuperado de [http://www.revistacultura.com.pe/revistas/RCU\\_28](http://www.revistacultura.com.pe/revistas/RCU_28).

- **¿Cuál es la intención de la exposición académica utilizando el texto expositivo mostrado?**

---



---

- **¿Qué nivel de lenguaje se utiliza en la exposición académica?**

---

- **¿Cómo presenta el desarrollo de sus ideas?**

---



---



---

- **¿Maneja un vocabulario científico y técnico referente al tema?**

---

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Aplicación/ Elaboración</b>	Identifica las características de la exposición académica en el siguiente párrafo. Luego, adecúa sus características al de la exposición académica y realiza una presentación oral.

Estimado profesor, queridos compañeros y todos los que han venido, buenas. Soy una estudiante del primer ciclo y estudio la carrera profesional de Recursos Humanos. En esta oportunidad, me ha tocado exponer un tema relacionado con la ética. Yo creo que no estamos muy bien en esta cosa pues el Perú es un país que no actúa para alcanzar el bien de todos sino a las personas más importantes que están más cerca del gobierno. Pucha, y eso no debe ser pues, no se preocupan en la pobreza que ha aumentado o se ha eliminado poco en cantidades muy mínimas; casi no se avanza nada, lo que yo haría es agarrar a los políticos y empresarios y hacer de que aporten lo máximo o hacer lo que sea para reducir la pobreza en el país. Por eso, les explicaré las maneras de reducir la pobreza.

- **¿Cuál es la intención de la exposición académica utilizando el texto expositivo mostrado?**

---



---

- **¿Qué nivel de lenguaje se utiliza en la exposición académica?**

---

- **¿Utiliza expresiones en tercera persona o el modo impersonal?**

---

- **¿Cómo presenta el desarrollo de sus ideas?**

---



---



---

- **¿Maneja un vocabulario científico y técnico referente al tema?**

---

## SEMANA 9

### SEGUNDA SESIÓN: Estructura de la exposición académica

#### 4. Estructura de la exposición académica

La exposición académica no es una presentación oral donde se improvisa la explicación de un tema. Tampoco consiste en pararse frente a un público y leer todas las diapositivas que se ha diseñado; ni, mucho menos, un acto declamativo donde se reproduce de memoria, al pie de la letra, lo que estudié minutos antes de hacer mi presentación.

Toda exposición académica se realiza teniendo en cuenta una estructura. Es decir, no podría iniciar una exposición sin haber saludado a los presentes, sin haber hecho mi presentación personal y la presentación del tema del cual hablaré; luego, desarrollar y explicar los subtemas; finalmente, terminar. Por ello, para realizar una buena exposición es muy importante conocer su estructura. A continuación se presenta la estructura y los elementos que debe tener toda exposición académica:

**OJO:** La exposición académica inicia con el desplazamiento del expositor hacia el escenario. Se debe mostrar seguridad y confianza con la mirada en alto y pasos firmes.

##### 4.1. La introducción de una exposición académica:

Características	Elementos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es la parte más importante de la exposición y la más decisiva.</li> <li>• Se hace uso del saludo jerárquico y halago de los presentes.</li> <li>• Aquí el expositor se presenta y da a conocer el tema de su exposición.</li> <li>• Sirve para captar la atención del público o auditorio por medio de la motivación.</li> <li>• En ella se presenta el objetivo y la idea central que se quiere transmitir al auditorio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo</li> <li>• Presentación personal y del tema</li> <li>• Motivación</li> <li>• Objetivo</li> </ul>

Dentro de las maneras para captar la atención del público señaladas por Ehringer, Monroe y Gronbeck (1978, cit. Fonseca et al.) están las siguientes introducciones:

**a) Introducción-referencia personal:** el expositor(a) comienza contando algo referente a su persona, profesión, trabajo, vida, etc., para mejorar o incrementar su credibilidad. Ejemplo:

*Respetado público presente, tengan ustedes muy buenos días. Soy el estudiante César Eduardo Sánchez Páucar y estudio la carrera profesional de Marketing. Hace mucho que vengo investigando la utilización de los colores cálidos en los anuncios publicitarios de los espacios públicos y su influencia en los consumidores jóvenes. Es para mí, en este agradable día, una gran satisfacción y oportunidad poder explicarles el origen de la utilización de los colores cálidos en la publicidad, su significado y el por qué los anuncios publicitarios, utilizando la combinación de estos colores, se dirigen al consumidor joven. Empezaré diferenciando los colores cálidos de los colores fríos...*

**b) Introducción-pregunta retórica:** el expositor(a) enuncia varias preguntas que no están dirigidas a responderse, sino que tienen la intención de hacer reflexionar al auditorio. Ejemplo:

*¿Alguna vez han visitado una empresa? ¿Conocen las principales áreas que la conforman? ¿Cuántos trabajadores debe tener una empresa para ser considerada Pequeña y Micro empresa? ¿Creen ustedes que el funcionamiento de una empresa es similar al funcionamiento del cuerpo humano? La Pequeña y Micro empresa, denominada Pyme en el Perú, es aquella unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. En esta tarde, les hablaré sobre su origen, sus características y su importancia en el desarrollo económico del Perú durante el período 2010-2015...*

**c) Introducción-anécdota:** el expositor(a) relata un suceso real, hipotético o imaginario para captar la atención del auditorio y no empezar de manera directa la explicación del tema. Ejemplo:

*Como todos los días, el bus en el cual llego a la universidad pasa por el óvalo de Santa Anita. Y en muchas ocasiones he observado a muchas personas repartiendo volantes, a diestra y siniestra, a todos los transeúntes. Estos volantes contienen anuncios donde se requiere personal para trabajar en una nueva empresa que acaban de inaugurar. Los horarios de trabajo son a tiempo completo o parcial y solicitan personas de cualquier edad con o sin experiencia en el área de trabajo que se requiera. Y las remuneraciones no son nada despreciables: S/. 500 nuevos soles más viáticos y utilidades. Este es un ejemplo de captar personal para una empresa. Sin embargo, una vez que este personal se presenta a la empresa debe pasar por una serie de procedimientos para finalmente ser contratado. A este proceso se le denomina selección de personal. El objetivo de esta exposición es dar a conocer las principales recomendaciones que debe tener en cuenta para seleccionar los recursos humanos para una empresa...*

#### 4.2. El desarrollo de una exposición académica:

Características	Elementos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• En esta parte de la exposición se desarrollan los subtemas claramente diferenciados.</li> <li>• Se hace uso de los recursos audiovisuales.</li> <li>• El desarrollo de la exposición académica ocupa el mayor tiempo destinado a la explicación detallada de cada subtema.</li> <li>• Requiere tener un conocimiento profundo de lo que se explica.</li> <li>• El expositor mantiene el contacto visual con el todo el auditorio.</li> <li>• Aquí el expositor se desplaza por el escenario de manera adecuada (no se para delante de la diapositiva).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subtemas</li> <li>• Ideas principales de los subtemas</li> </ul>

#### 4.3. La conclusión de una exposición académica:

Características	Elementos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• En esta parte final de la exposición académica.</li> <li>• Es tan importante como la introducción.</li> <li>• Incide en los puntos más importantes que el expositor se planteó como objetivo (es lo que debe quedar grabado en el auditorio)</li> <li>• Aquí se da una recomendación o se emplea una frase para ir finalizando la exposición.</li> <li>• Finalmente, se agradece al auditorio por la atención prestada.</li> <li>• El expositor se despide del auditorio de manera formal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Síntesis</li> <li>• Recomendación o frase</li> <li>• Agradecimiento</li> <li>• Despedida</li> </ul>

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Comprensión/ análisis</b>	Identifica la estructura y los elementos de los siguientes textos.

TEXTO 1		
<b>Estructura</b>	<p>Buenos días, jurado presente, queridos compañeros. Soy Katherin Talla Recabarren de la carrera profesional de Contabilidad y Finanzas. Es muy grato dirigirme a todos ustedes, esta mañana. En esta oportunidad tengo el agrado de informar sobre la importancia del uso de los libros contables y su clasificación. Todos pensamos que la contabilidad es fácil porque no maneja la matemática de un economista o de un ingeniero, pero eso no es así. Es en el contador donde recae toda la responsabilidad de la toma de decisiones, ya que posee los registros de todos los movimientos financieros que tiene la empresa. Pero, ¿cómo son registrados todos estos movimientos financieros?, pues, mediante los libros contables. Los libros contables son un conjunto de soportes materiales donde se registran las distintas operaciones comerciales que se tiene en una empresa. Estos soportan y reflejan los hechos con trascendencia de la realidad económica de la empresa que deberán ser guardados y archivados durante aproximadamente diez años.</p> <p>¿Por qué son importantes los libros contables? Son importantes porque a través de ellos seremos justos ante la ley, nos permite registrar todos los movimientos financieros, nos ofrece garantía en los resultados, constituyen elementos de prueba, nos otorgan información en cualquier momento, permite conocer las deudas y obligaciones, y muestra el estado financiero de la empresa durante un tiempo determinado.</p> <p>Los libros contables para que tengan un valor legal, deberán ser avalados por la firma de un notario o un juez de paz letrado, en la primera hoja del libro. Asimismo, deberán ser foliadas y selladas todas las páginas del libro. La foliación es la enumeración correlativa de todas las páginas del libro contable y pueden ser de dos formas: una foliación doble y una foliación simple.</p>	<b>Elementos</b>

	<p>La clasificación de los libros contables se puede hacer desde dos puntos de vista: desde un aspecto legal y desde un aspecto técnico. Desde un aspecto legal pueden ser obligatorios y voluntarios. Dentro de los libros contables obligatorios están los libros de inventarios y balances, libro diario, libro mayor, registro de compras, registro de ventas e ingresos, libro diario de formato simplificado y el libro de contabilidad completa. Y en los voluntarios están: caja chica, bancos, clientes, letras por cobrar, etc. Desde un punto de vista técnico, los libros contables se dividen en principales y auxiliares. Los principales son tres: libro de inventarios y balances, libro diario y libro mayor. Y los auxiliares son: libro de caja y bancos, de ingresos y gastos, de retenciones, de activos y fijos, de compras y libro de consignaciones.</p> <p>Para finalizar mi exposición, puedo concluir diciendo que el uso de los libros contables es muy necesario para el manejo ordenado y el registro de todos los movimientos económicos de una empresa y que todo profesional de la contabilidad debe manejar para mejorar los resultados. Gracias.</p>	
--	---	--

<b>TEXTO 2</b>		
<p><b>Estructura</b></p>	<p>Buenos días profesor, buenos días compañeros. Soy Álvaro Milla de León Castellano. El día de hoy les voy a hablar sobre el Marketing digital y el Marketing en las redes sociales. He escogido este tema porque quiero informar a ustedes, respetado auditorio, la importancia que tiene el Marketing en las redes sociales. Las redes sociales han tenido un crecimiento espectacular a comparación de los otros medios de comunicación; ya que para alcanzar 50 millones de radioescuchas, la radio ha tardado 38 años, la televisión 13, la internet 4 y el iTunes, 3. Sin embargo, la red social <i>facebook</i>, en nueve meses, ya llegó a los 100 millones de usuarios y, hoy en día, tiene más de 400 millones.</p> <p>El Marketing o mercadotecnia es, según el profesor norteamericano de Marketing Jerome McCarthy, un</p>	<p><b>Elementos</b></p>



conjunto de actividades que ayudan a que una empresa consiga las metas que se ha propuesto, anticipando así a los deseos del consumidor. Esto quiere decir que el Marketing es la disciplina del análisis del comportamiento de los mercados y del consumidor buscando satisfacer sus necesidades. Por otro lado, el Marketing digital traslada las estrategias de comercialización al plano digital, donde se utiliza las estrategias del mundo *of line* y las imita en un nuevo mundo, que es el mundo *on line*. En este nuevo mundo aparecen nuevas herramientas como la inmediatez y la creación de nuevas redes de contacto. Hoy existen más de 11 millones de jóvenes peruanos que abarcan estas redes, por cual esto genera varias oportunidades para la publicidad y para el Marketing digital.

Existe dos grandes pasos para ingresar al mundo del Marketing digital, según el vicepresidente de Razorfish Digital Brasil: uno, ser curioso, ya que la curiosidad nos incita a buscar nuevas cosas y nos vuelve más creativos y, como posiblemente la mayoría sabe, la creatividad es indispensable para el Marketing y, a la vez, esa curiosidad nos ayuda a encontrar las respuestas que todavía no se han hallado. Lo segundo es tener tu propia opinión, ya sea errónea o acertada, porque si no opinas nadie te considerará para las reuniones importantes de la empresa.

El Marketing en las redes sociales promueve la marca de una empresa con el objetivo de darla a conocer a través de *facebook*, *twitter*, entre otras, ya que éstas están en su mayor apogeo en los usuarios de internet. Esto presente varios beneficios como mayor posición de la imagen de la marca y la mayor cantidad de visitas. Una buena táctica de Marketing digital es aumentar el número de visitas tanto en las redes sociales como en la página web. Lo cual genera un ambiente de compromiso entre la marca y el consumidor por tiene un rango mayor de alcance. Además, el Marketing digital es una manera rápida de difundir una marca y permite recopilar la información de tus clientes en cuanto al grado de satisfacción de tus productos.

Dentro de las estrategias del Marketing digital también tenemos a los videos virales, que son de gran ayuda para publicitar una marca. "Viral" proviene de la palabra virus, en el sentido de que su propagación es de persona a persona. Tomando este concepto y poniéndolo en el marketing sería "transmisión" de un mensaje de persona a persona. A continuación les

	<p>mostraré uno de los mejores videos publicitarios de la historia hecho por la marca de camiones Volvo donde aparece el conocido actor de películas de acción Jean-Claude Van Damme. Este video fue creado para demostrar la estabilidad y precisión de los camiones Volvo. Fue publicado en <i>youtube</i> el 3 de noviembre de 2013 y ya cuenta con más de 79 millones de visitas. El impacto de este video fue tal que arrasó en <i>The one show</i>, una de las más importantes ceremonias de premiación de publicidad, donde ganó nueve premios <i>Pencil</i>, 6 premios <i>Oro</i> y el premio <i>Best Show</i>.</p> <p>En conclusión, las redes sociales son tan penetrantes que permiten a los usuarios buscar información donde sea y en cualquier momento. Ellos no solo están expuestos a lo que la empresa hable de su marca, sino también de lo que los medios de comunicación, y el público en general, opinen de la misma. Es por eso, que las empresas deben “enamorar” a sus clientes, ya que ellos quieren tener una marca de total confianza. Y para finalizar esta exposición quiero decirles una frase: “Si uno no se transforma está muerto”, porque para durar en un negocio es necesario adaptarse al pensamiento de lo que más genera cambio. Muchas gracias.</p>	
--	---	--

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°2</b>
<b>Aplicación</b>	Forma equipos de trabajo de cinco o seis integrantes, elijan tres posibles temas de exposición relacionados con sus carreras profesionales.

TEMA 1: \_\_\_\_\_

TEMA 2: \_\_\_\_\_

TEMA 3: \_\_\_\_\_

## SEMANA 10

### Tema: Planificación y organización de la exposición académica

#### A. PLANIFIQUE SU EXPOSICIÓN

Durante la planificación de la exposición académica debemos tener en cuenta tres aspectos:

- a) La elección del tema
- b) Determinación de los objetivos
- c) Análisis del auditorio

#### El tema

Debe ser formulado como una frase nominal. Ejemplo:

- La inflación
- Las exportaciones
- La política económica

¿Qué aspectos debemos tener en cuenta para elegir un tema?

- Debe desarrollar un tema de actualidad.
- Existen razones suficientes para ser presentado.
- Debe ser apropiado tanto para los participantes como para los integrantes del equipo.
- Existe información suficiente para profundizar en él.

Es importante que el tema no sea muy general, sino que sea delimitado para poder abordarlo en la exposición y se transmita información precisa en torno a este.

#### Los objetivos

Son definidos como las metas o fines, lo que se pretende alcanzar con nuestra exposición académica. Estos deben ser redactados con verbos en infinitivo y deben ser alcanzables, no utópicos. Ejemplo:

- Informar sobre el incremento de la inflación en el Perú.

#### El auditorio

El análisis del auditorio es imprescindible para el desarrollo de una exposición académica, porque se debe evaluar lo siguiente:

- Edad y sexo de los participantes
- Intereses de los participantes
- Nivel de conocimiento que posean sobre el tema
- Posibles reacciones frente al tema
-

**EJERCICIOS**

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°1</b>
<b>Aplicación/ Análisis</b>	Responde a las siguientes preguntas, las cuales te ayudarán a planificar tu exposición académica.

**Elección del tema**

¿Cuál de estos tres temas que escogieron en la sesión anterior cumple con los criterios para ser determinado como un buen tema de exposición?

- Tema elegido:.....

**Determinen el objetivo en torno a este tema**

.....

.....

.....

**Analice su auditorio**

a) ¿Qué características tiene los participantes?

.....

.....

b) ¿Cuáles serán las posibles reacciones frente al tema que usted eligió?

.....

.....

**SEMANA 10**

**SEGUNDA SESIÓN:** Organización de la exposición académica y el uso de recursos en una exposición académica

**ORGANICE SU EXPOSICIÓN**

En esta etapa se debe organizar, jerarquizar y determinar la información que se incluirá y usará en la exposición.

Elabore un esquema que le permita visualizar claramente la estructura de su exposición y las ideas a considerar en cada una de sus partes.

## USO DE RECURSOS EN UNA EXPOSICIÓN ACADÉMICA

Los recursos audiovisuales constituyen una alternativa muy importante para lograr que nuestras exposiciones no se vuelvan unilaterales y aburridas sino que se constituyan como verdaderos espacios para comunicar un tema investigado. Los recursos que podemos utilizar en una exposición académica son:

- **RECURSOS IMPRESOS:** Son los recursos que utilizan como elementos básicos la imprenta y el papel. Figuran en este grupo: los folletos, dípticos, trípticos, etc., sobre el tema de exposición.



- **RECURSOS AUDIOVISUALES:** Son los que se valen de las ondas electromagnéticas y sofisticados equipos de transmisión para enviar mensajes a distancias considerables. En este grupo destacan: la televisión y el cine. En una exposición puede emplearse un pequeño video a manera de motivación.

- **RECURSOS ELECTRÓNICOS O VIRTUALES:** También denominados `medios virtuales`, Es un conjunto de tecnologías que satisface las necesidades de toda la comunidad mundial. Estos medios apoyan altamente la exposición ya que podemos comunicar de forma más significativa el tema utilizando la computadora y la internet. Podemos presentar los puntos de interés de la monografía a través del PowerPoint utilizando para ello un data show; así también podemos seleccionar pequeños espacios virtuales de la internet que demuestren información de interés al momento de la exposición.



### PAUTAS PARA LA ELABORACIÓN DE DIAPOSITIVAS

La máxima efectividad de una diapositiva de texto se logra cuando esta se ajusta a las siguientes exigencias:

- El título debe ser corto (no más de siete palabras).
- El mensaje debe tener un máximo de siete líneas.

- Las palabras por línea no deben ser más de siete.
- La distribución debe ser simple y abierta.
- El texto debe ser legible desde la parte final del auditorio.
- Los bordes deben ser amplios alrededor de todo el texto.
- Se debe transmitir sólo una idea por cada diapositiva.
- Los gráficos, figuras, fotografías deben reforzar las expresiones (palabras).

Las combinaciones monocromáticas (un solo color sobre un fondo neutro de otro color) pueden ordenarse, según la efectividad y legibilidad del texto, de la forma siguiente:

- Letras negras sobre fondo blanco
- Letras negras sobre fondo amarillo
- Letras rojas sobre fondo blanco
- Letras verdes sobre fondo blanco
- Letras blancas sobre fondo rojo
- Letras blancas sobre fondo verde
- Letras blancas sobre fondo azul
- Letras amarillas sobre fondo negro
- Letras naranjas sobre fondo negro.
- No se recomiendan fuera de las mencionadas, otras combinaciones monocromáticas.

## **SUGERENCIAS PARA CREAR UNA PRESENTACIÓN EFICAZ**

### **1. Reduzca el número de diapositivas**

Para comunicar un mensaje claro y mantener la atención y el interés del público, reduzca el número de diapositivas de la presentación al mínimo (10 a 12 diapositivas).

### **2. Elija un tamaño de fuente adecuado para el público**

Elegir el tamaño de fuente más adecuado lo ayuda a comunicar el mensaje. Recuerde que el público debe leer las diapositivas desde cierta distancia. En términos generales, un tamaño de fuente inferior a 30 puede resultar demasiado difícil de ver para el público.

### **3. Simplifique el texto de la diapositiva**

Desea que su público lo escuche mientras realiza su exposición, en lugar de que lean la pantalla. Use viñetas o frases cortas, y procure incluir cada una de ellas en una línea, es decir, sin ajustar el texto.

Algunos proyectores cortan las diapositivas por los bordes, por lo que es posible que las frases largas no se muestren totalmente.

### **4. Use controles visuales para ayudarse a expresar el mensaje**

Las imágenes, los gráficos y los elementos gráficos SmartArt dan pistas visuales para que el público recuerde. Agregue imágenes significativas para complementar el texto y los mensajes de sus diapositivas.

5. **Cree etiquetas para los gráficos y diagramas que sean comprensibles**  
Use sólo el texto que sea necesario para que los elementos de etiqueta de los gráficos o diagramas sean fácilmente comprensibles.
6. **Aplique fondos de diapositiva sutil y coherente**  
Elija una plantilla o un tema atractivo y coherente que no sea demasiado vistoso. No querrá que el fondo o el diseño desvíen la atención de su mensaje.
7. **Compruebe la ortografía y la gramática**  
Para ganarse y mantener el respeto del público, compruebe siempre la ortografía y la gramática de su presentación. Consulte con un diccionario.

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Aplicación</b>	A partir del siguiente texto, elabora de 3 a 4 diapositivas. Junto a tu equipo de trabajo, prepárate para exponer.

## Liderazgo

El liderazgo es el conjunto de habilidades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos. También se entiende como la capacidad de delegar, tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar un proyecto, de forma eficaz y eficiente, sea éste personal, gerencial o institucional

Según Max Weber hay tres tipos puros de liderazgo:

- **Líder carismático:** es el que tiene la capacidad de generar entusiasmo. Es elegido como líder por su manera de dar entusiasmo a sus seguidores. Tienen a creer más en sí mismos que en sus equipos y esto genera problemas, de manera que un proyecto o la organización entera podrían colapsar el día que el líder abandone su equipo.
- **Líder tradicional:** es aquel que hereda el poder por costumbre o por un cargo importante, o que pertenece a un grupo familiar de élite que ha tenido el poder desde hace generaciones. Ejemplos: un reinado.
- **Líder legítimo:** Podríamos pensar en "líder legítimo" y "líder ilegítimo". El primero es aquella persona que adquiere el poder mediante procedimientos autorizados en las normas legales, mientras que el líder ilegítimo es el que

adquiere su autoridad a través del uso de la ilegalidad. Al líder ilegítimo ni siquiera se le puede considerar líder, puesto que una de las características del liderazgo es precisamente la capacidad de convocar y convencer, así que un "liderazgo por medio de la fuerza" no es otra cosa que carencia del mismo. Es una contradicción *per se*, lo único que puede distinguir a un *líder* es que tenga *seguidores: sin seguidores no hay líder*

### Habilidades en un líder

- Comunicación verbal: una persona con fuerte liderazgo es capaz de saber informar y comunicar lo que quiere a su equipo.
- Escuchar: la habilidad de escuchar permite al líder entender los problemas de las personas de su entorno, anticiparse a sus dudas y responder sus preguntas.
- Persuadir: las personas de buen liderazgo no piden a sus seguidores que simplemente sigan sus órdenes en forma ciega o vehemente. Primero los convencen que algo es bueno y se debe hacer.
- Usar el pensamiento crítico: sobre todo para tomar decisiones y resolver problemas. Los buenos líderes miden las acciones y posibles soluciones de acuerdo a sus costos y beneficios.
- Delegar trabajo: incluso si tienen todo el conocimiento práctico para cada tarea, lo cual es poco probable, las personas de fuerte liderazgo saben que es más productivo asignar trabajo a aquellos que pueden hacerlo igual de bien o mejor.
- Organizar: los líderes fuertes tienen la habilidad de ordenar sus tareas y las del resto para hacer un trabajo eficiente.
- Asumir la responsabilidad: los de fuerte liderazgo no solo asumen sus propios actos, sino los de su equipo. No culpan a otros por sus propios errores, y comparten los errores de otros.

NIVEL	Pregunta N°2
<b>Aplicación</b>	Elabore un esquema que le permita visualizar claramente la estructura de su exposición y las ideas a considerar en cada una de sus partes.

Tema: \_\_\_\_\_

Título: \_\_\_\_\_

**I  
N  
T  
R  
O  
D  
U  
C  
C  
I  
O  
N**

• Objetivo:

.....  
.....  
.....

• Motivación:

.....  
.....  
.....

• Idea central:

.....  
.....  
.....

**D  
E  
S  
A  
R  
R  
O  
L  
L  
O**

Subtema 1

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

• Idea 1:

.....  
.....  
.....

• Idea 2:

.....  
.....  
.....

• Idea 3:

.....  
.....  
.....

Subtema 2

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

• Idea 1:

.....  
.....  
.....

• Idea 2:

.....  
.....  
.....

• Idea 3:

.....  
.....  
.....

**C  
O  
N  
C  
L  
U  
S  
I  
Ó  
N**

- **Síntesis**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- **Recomendación**

.....  
.....  
.....  
.....

- **Agradecimiento y despedida**

.....  
.....

## SEMANA 11

**Tema:** El guion de la exposición y su ejecución

### MODELO DE GUIÓN DE EXPOSICIÓN

**Nombre:** Ángel García Changa

**Aula :** 406

**Sección:** 07T

**Fecha:** 09/06/15

TIEMPO	TÍTULO: El papel del contador en una empresa	RECURSOS AUDIOVISUALES
<b>INTRODUCCIÓN</b>		
1 min.	<p>Buenas tardes distinguido profesor y compañeros todos en esta representativa tarde para todos nosotros, pretendo, durante 5 minutos, dar a conocer el papel que cumple el contador dentro de la organización.</p> <p>¿Por qué es importante el papel que cumple el contador dentro de una empresa?</p> <p>La Importancia decisiva de la ciencia contable es, <b>controlar los hechos financieros y económicos</b> para proporcionar información oportuna de la marcha, estado y resultado de las actividades para una adecuada toma de decisiones por los empresarios, directivos, trabajadores, clientes, entidades financieras, etc., además por que permitan comprobar la evolución de la empresa a lo largo del tiempo y el grado de ejecución.</p>	<p><b>Diapositiva 1: presentación</b></p> <p><b>Diapositiva 2: motivación</b></p>
<b>DESARROLLO</b>		
3 min.	<p><b>Subtema 1:</b> El sistema económico y empresarial</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Generalidades de Contabilidad</li> <li>1.2. Historia de la Contabilidad</li> <li>1.3. Importancia de la Contabilidad</li> </ol> <p><b>Subtema 2:</b> Funciones del contador</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Funciones generales</li> <li>1.2. Funciones específicas</li> </ol>	<p><b>Diapositiva 3: Subtema 1</b></p> <p><b>Diapositiva 4: Subtema 2</b></p>
<b>CONCLUSIÓN</b>		
1 min.	<p>En conclusión, el contador se encarga del manejo de la información financiera y económica, y esto le permite a la empresa tener profesionales competentes y eficaces para realizar su labor diaria.</p> <p>Cada empresa debe tomar en cuenta la importancia que tiene el contador para un adecuado control de sus finanzas.</p> <p>Sin más que agregar procederé a retirarme, tengan muy buenas tardes. Gracias.</p>	<p><b>Diapositiva 5: conclusión</b></p>

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta N°1
<b>Aplicación/Análisis/ Síntesis</b>	Elabore el guion de su exposición académica.

### GUION DE EXPOSICIÓN

**Nombre:**

**Aula:**

**Sección:**

**Fecha:**

TIEMPO	TÍTULO:	RECURSOS AUDIOVISUALES
<b>INTRODUCCIÓN</b>		
<b>DESARROLLO</b>		
<b>CONCLUSIÓN</b>		

## SEMANA 12: Sustentación oral grupal de la exposición académica con apoyo en recursos audiovisuales

### Semana 12: MONITOREO III

#### Presentación del esquema de la exposición académica

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carmina, J. et al. (2005). *La lengua oral en la escuela. 10 experiencias didácticas*. Barcelona: Graó, pp. 46-47.
- Fonseca, S. et al. (2011). *Comunicación oral y escrita*. México: Person.
- García, R. (2008). *Leer, escribir y hablar*. Santiago de Chile: EDAF.
- Inga, M. (2008). *Desarrollo de las habilidades comunicativas*. Lima: Fondo Editorial de la UNMSM.
- Lázaro, J. M. (2012). *El pensar lógico*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=rQQTRNTSFzMC&pg=PA250&dq=tipos+de+falacias>.
- Miranda, T. (1995). *EL juego de la argumentación*. 2da edición. Madrid: Ediciones de la Torre. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=3NryFhpjuo0C&pg=PA131&dq=argumentaci%C3%B3n+y+falacias>.
- Munguía, S. (2005). *Manual de Oratoria*. México D.F: Limusa.
- Puchol, L. (2008). *Hablar en público*. Madrid: Díaz de Santos
- Vergara, D. (2016). "Tipos de argumentos". Recuperado de [http://www.academia.edu/4636958/Tipos\\_de\\_argumentos](http://www.academia.edu/4636958/Tipos_de_argumentos)

# UNIDAD 4

Técnicas grupales de  
expresión oral: el debate,  
mesa redonda, el foro y el  
seminario



## CAPACIDAD

Identifica las técnicas grupales de expresión oral y participa en un debate utilizando el procedimiento adecuado

## CONTENIDOS CONCEPTUALES

**SEMANA 14** Técnica grupales de exposición oral y su importancia

**SEMANA 15** Ejecución del debate

**SEMANA 16** Examen final

## CONTENIDOS PROCEDIMENTALES

- Analizando técnicas grupales de expresión oral.
- Organizando debates de temas polémicos.
- Presentando debates de temas polémicos.

## SEMANA 13

### Tema: Técnicas grupales de expresión oral y su importancia

#### 1.1 TÉCNICAS GRUPALES DE EXPOSICIÓN ORAL

Los grupos y equipos de trabajo pueden entenderse como unidades fundamentales para la generación y transmisión de conocimiento dentro de la organización, convirtiéndose asimismo en los principales gestores de una información que, posteriormente, ha de servir para solventar procesos tan relevantes como la toma de decisiones, la negociación o la creatividad, entre otros (Nonaka, 1994; citado por Calderón, N. 2004, p. 59). En la actualidad, y en un grado quizá no alcanzado en ninguna otra época anterior, la utilización de muy diferentes tipos de grupos incluye todo tipo de ámbitos y actividades: empresariales, comunitarios, educativos, clínicos, asociativos, deportivos, participativos, institucionales, etcétera. Obviamente, los fines que se persiguen con el empleo de grupos y las distintas modalidades a las que dan lugar son tan variados como los contextos en que se utilizan (Gil, 2004, p.19).



#### 1.2 IMPORTANCIA

Las técnicas grupales pueden aplicarse en todas las fases de los procesos de investigación, intervención y evaluación de resultados; pueden emplearse:

- para el diagnóstico de un problema
- para validar la información obtenida a través de otros procedimientos alternativos, ampliando y corrigiendo los datos obtenidos
- para la búsqueda de soluciones
- para evaluar la mejor alternativa y para aplicarla
- para realizar su seguimiento
- para evaluar los resultados obtenidos.

Constituyen instrumentos de gran utilidad para los investigadores, agentes sociales, consultores y otros profesionales que deseen comprender la realidad social, incluso para intervenir con el propósito de mejorarla. Muchas de estas técnicas son muy conocidas, y de hecho cuentan con una larga trayectoria.

A continuación se presentan tres técnicas grupales de exposición oral como son la mesa redonda, el foro y el seminario.

## A. MESA REDONDA



Es una técnica donde se presentan diferentes puntos de vista, no necesariamente contradictorios, acerca de un tema determinado, ante un público y con la ayuda de un moderador.

Tiene como objetivos:

- Fomentar el diálogo entre los participantes para desarrollar el tema desde diferentes áreas o puntos de vista.
- Facilitar el interés hacia determinadas cuestiones, motivando a la investigación o a la acción, y búsqueda de soluciones.

Para su ejecución se requiere de:

1. **Moderador:** dirigir, organizar, presentar y cerrar. Buscar que lo expuesto por los participantes, se complemente abarcando un panorama mucho más amplio.
2. **Participantes:** exponer un aspecto sobre el tema elegido que despierte el interés y ayude a una mayor comprensión del tema, tanto por parte del público como por el resto de los participantes.
3. **Público:** sesión de preguntas que se realizan al concluir la exposición de cada uno de los participantes de la mesa redonda.

Se desarrolla de la siguiente manera:

**Primera fase:** planificación de la sesión por parte de los expertos y del moderador.

**Segunda fase:** desarrollo de la sesión.

## B. FORO



Técnica en la cual varias personas discuten un tema determinado, ante un auditorio bajo la conducción de un coordinador. Suele utilizarse como complemento otras técnicas previas (panel, conferencia, etc.), dando lugar en ocasiones a otras técnicas específicas (cinefórum, discofórum, etc.).

Tiene como objetivos:

- Desarrollar una deliberación sistemática sobre un tema previamente considerado.
- Conocer genéricamente las opiniones y actitudes del grupo.
- Fomentar la libre expresión con mínimas limitaciones.
- Aumentar la transmisión de información.

Para la realización de este evento se requiere:

1. **Coordinador:** encargado de la buena marcha del foro. Funciones: dirige la participación de los expositores, conduce el diálogo, determina el tiempo disponible, señala el orden de las intervenciones y da el derecho de palabra, mantiene el interés sobre el tema, resume lo expuesto.
2. **Ponentes o expositores:** personas que se preparan para discutir sobre el tema.
3. **Secretario:** quien tiene dos funciones importantes: mantener el orden y la disciplina durante el foro; así como anotar sobre lo tratado y de puntos resaltantes.

El foro se realiza de la siguiente manera:

- ✓ Presentación de la actividad previa (moderador), luego se lleva a cabo la actividad propuesta.
- ✓ Luego, el coordinador expone las reglas para intervenir en el foro: turnos de la palabra, tiempo de intervención y ceñimiento obligado a los temas que se susciten. Una vez concretadas estas pautas, se abre el foro.
- ✓ El coordinador (que nunca expone sus propias ideas) cede el uso de la palabra y sintetiza al mismo tiempo las distintas opiniones, agrupándolas siempre que sea posible por coincidencias y discrepancias.

- ✓ Es conveniente designar un secretario u observador, que tomará nota de las ideas centrales de cada intervención para facilitar la labor de síntesis.
- ✓ Para finalizar, se resumen las opiniones expuestas y se extraen las conclusiones.

## C. SEMINARIO



Técnica grupal que tiene por objeto la investigación o estudio intensivo de un tema en reuniones de trabajo debidamente planificadas. Constituye un verdadero grupo de aprendizaje activo, pues los miembros indagan por sus

propios medios. Busca:

- Promover el pensamiento crítico y reflexivo.
- Intensificar el razonamiento objetivo y la responsabilidad individual y colectiva del grupo, para trabajar en la investigación de los diferentes tópicos del tema.

Para su realización se requiere de:

1. **Los participantes:** quienes elegirán un coordinador y un secretario.
2. **El facilitador (organizador):** se encargará de establecer previamente la agenda, además de determinar cuál es la tarea que se realizará en cada una de las sesiones.

El seminario se realiza de la siguiente manera:

- ✓ Primera sesión: los participantes se dividirán en subgrupos de 5 a 12 miembros. El facilitador formulará a título de sugerencia la agenda que ha preparado.
- ✓ Cada grupo designa un director y un secretario.
- ✓ La tarea consistirá en indagar, buscar información, etc., hasta llegar a formular las conclusiones del grupo sobre el tema.
- ✓ El grupo redactará las conclusiones de los estudios efectuados, las cuales serán registradas por el secretario para ser presentadas ante el grupo grande.
- ✓ Se reúnen nuevamente con la coordinación del organizador, para dar a conocer sus conclusiones. Se debaten hasta lograr un acuerdo y resumen general de las conclusiones del seminario.
- ✓ Al final, se evaluará la tarea realizada.

## EJERCICIOS

NIVEL	Pregunta Nº1
<b>Comprensión</b>	Lea con atención cada uno de los siguientes casos y sugiera la técnica grupal pertinente.

- a) El docente tiene la intención propiciar la investigación sobre un tema de actualidad y que los estudiantes muestren responsabilidad individual y colectiva en las diversas sesiones programadas hasta llegar a formular las conclusiones del grupo sobre el tema.
- \_\_\_\_\_

- b) Propiciar el diálogo entre los participantes para desarrollar el tema desde diferentes áreas o puntos de vista.
- \_\_\_\_\_

NIVEL	Pregunta Nº2
<b>Análisis/ Síntesis</b>	Establezca diferencias entre las técnicas grupales estudiadas a partir los criterios propuestos

TECNICA GRUPAL CRITERIO	MESA REDONDA	FORO	SEMINARIO
<b>OBJETIVOS</b>			

<b>INTEGRANTES</b>			
--------------------	--	--	--

<b>NIVEL</b>	<b>Pregunta N°3</b>
<b>Juicio crítico</b>	Lea la pregunta y reflexione su respuesta.

- a) ¿Cuál es el papel de la publicidad en las técnicas grupales de expresión oral? Conversa con tu equipo y presenta tu respuesta

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

## SEMANA 13

### SEGUNDA SESIÓN: El debate: organización, características y planificación

## EL DEBATE

### 1. DESCRIPCIÓN



Un debate (Del lat. *debattuëre* 'discutir, disputar sobre algo') es una técnica, tradicionalmente de comunicación oral, que consiste en la discusión de opiniones antagónicas sobre un tema o problema. En esta técnica, dos o más expertos conversan sobre un tema ante el grupo siguiendo un esquema previo.

### 2. OBJETIVOS

- Ofrecer información, actualización de opiniones y puntos de vista significativos para el auditorio.
- Aumentar la fluidez del diálogo (gracias a la reducción del número de expertos).
- Permitir un repaso más exhaustivo de las posturas de los especialistas.

### 3. CARACTERÍSTICAS

Ambos ponentes deben conocer con detalle el tema, gozar de habilidades comunicativas y sostener en la medida de lo posible, puntos de vista distintos. La reunión previa con el moderador, pese a la informalidad y flexibilidad de la técnica, es también necesaria, así como un entorno físico que permita a los integrantes del grupo destinatario ver, oír y sentirse parte de la situación del debate.

### 4. PROCEDIMIENTO

- a) Exposición del tema por parte del moderador, quien también debe presentar a los expertos para cederles a continuación la palabra.
- b) Los expertos entablan una conversación entre sí, siguiendo de modo flexible el esquema previamente acordado.
- c) Tras la discusión, el organizador invita al auditorio a formular sus preguntas.
- d) La técnica concluye con un resumen global de las ideas expuestas por parte del moderador.

- e) En total, la duración del debate o diálogo público no debe ser superior a los 30 minutos.

## 5. ANÁLISIS CRÍTICO

### VENTAJAS

- ✓ Es sencillo en su forma y fácil de planear y de llevar a cabo.
- ✓ Favorece la creación de esquemas mentales lógicos en el grupo respecto a la postura de los expertos.

### INCONVENIENTES

- ✓ Los expertos pueden elevar en exceso el tono de la discusión, superando el nivel de conocimiento de la audiencia.
- ✓ El debate se puede desarrollar demasiado rápido para las características del público.
- ✓ El debate se convierte, sin exposición clara de sus puntos divergentes.

## 6. ESTRUCTURA DEL DEBATE

El debate tiene como base el discurso persuasivo. Por lo tanto, es importante recordar su estructura:

- a) **EXORDIO O INTRODUCCIÓN.** Cumple una función muy importante en el discurso: presenta el tema, la tesis (punto de vista) y capta la atención del auditorio a través de la motivación.

TEMA: ¿Cuál es el asunto que se trata en el discurso? Por lo general, la respuesta tiene que ser una frase nominal.

TESIS: Idea principal que actúa como núcleo o eje principal de otras ideas denominadas secundarias. La tesis pone de manifiesto un punto de vista.

- b) **DESARROLLO O CUERPO ARGUMENTATIVO.** Los argumentos son razonamientos contundentes que permiten sustentar la tesis. Constituye el cuerpo del discurso donde se afirman, explican, justifican, ejemplifican, argumentan, etc.

- c) **PERORATIO O CONCLUSIÓN.** Permite fijar los elementos esenciales del discurso en la mente de los oyentes. A través de ella se resume, se sintetiza el sentido del discurso y se completa su significación. No existe una estructura definida para los párrafos de conclusión: reelaboración de la tesis,

síntesis o resumen de lo más significativo; respuesta de solución a un problema; recomendaciones; o una combinación de todas.

Cuando se ve confrontado con un discurso que hace una declaración, usted puede aceptarlo, rechazarlo o tal vez ignorarlo. Si rechaza el discurso, usted se puede sentir con tranquilidad u oponerse al orador que realizó la declaración. La refutación es el proceso de comprobación de que el argumento o serie de argumentos, es falsa errónea o al menos dudosa. Cuando se refuta el argumento esgrimido por el adversario, se está **CONTRARGUMENTANDO**.

## **PAUTAS PARA ELABORAR UNA CONTRARGUMENTACIÓN**

### **PRIMERO. EVALUAR LA EVIDENCIA**

Si su oponente presentó escasa o nula evidencia, entonces piense en lo que usted dirá para mostrar la falta de evidencia.

Aunque solo en ocasiones podrá encontrar razones que no están sustentadas, las probabilidades son mayores en el sentido de que su oponente haya sustentado la evidencia en forma apropiada. En el primer caso, usted podrá cuestionar la calidad del material.

Para cada evidencia que se presente, plantee las siguientes preguntas:

- ¿La evidencia presentada es de hecho o de opinión?
- ¿De dónde proviene la evidencia?
- ¿La evidencia es reciente?
- ¿La evidencia es relevante?

Si usted está satisfecho con la calidad de la evidencia en un argumento, entonces puede pasar a comprobar el razonamiento.

### **SEGUNDO. EVALUAR EL RAZONAMIENTO (JUSTIFICACIONES)**

A pesar de que los ataques sobre la evidencia son a veces eficaces medios de refutación, la forma más convincente de refutar es el ataque sobre el razonamiento de la evidencia. Incluso, si todos los hechos son verdaderos, la conclusión fracasa cuando el razonamiento no es sólido, (Verderber, 2000:304).

El debate, como todo texto, debe seguir una serie de procesos o etapas que se tienen que cumplir para que el resultado sea exitoso, para ello, se sugiere seguir los pasos que comienza dividiendo el tema en áreas de responsabilidad y que concluye con la práctica de la presentación.

### **Esboce un resumen de su área temática**

Cada integrante del grupo debe tener claro el asunto que va a tratar, asimismo, debe trazar un resumen o perfil de su idea principal. Aunque este constituye solo una parte de la presentación, debe ser pormenorizado.

Punto principal:

---

---

Resumen de mis argumentos:

---

---

---

---

### **Combine los resúmenes de los integrantes para formar un resumen grupal**

Una vez concluidos los perfiles individuales, el moderador está preparado para combinarlos en un resumen único. Los integrantes deben compartir sus resúmenes individuales y después, como grupo, desarrollar la transición entre los puntos principales y aplicar cualquier otro cambio necesario para darles uniformidad y consistencia. Es el momento de desarrollar la presentación y la conclusión del debate. Asimismo, en este punto deben incorporarse los apoyos de presentación.

### **Complete los detalles de la presentación**

Debido a que se trata de una presentación grupal, deben considerarse más decisiones de las que suelen tomarse en una situación individual. Muchos de estos puntos serán incluidos posteriormente como “Reglas del debate”, por lo tanto, es importante que se tengan por escrito.

¿Quién hablará cuándo? \_\_\_\_\_

¿Cuánto tiempo tendrá cada ponente? \_\_\_\_\_

¿Cuánto tiempo se tardará la introducción y la conclusión? \_\_\_\_\_

¿Quién presentará a los oradores y en qué momento?

\_\_\_\_\_

¿Los integrantes del grupo se sentarán cuando no hablen? \_\_\_\_\_

¿Habrá apoyos de presentación? \_\_\_\_\_

¿Cómo se exhibirán los apoyos de presentación y quién será el responsable de manejarlos? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Practique su presentación

Son necesarias las prácticas individuales como grupales acatando lineamientos de presentación. Es importante practicar antes de la presentación para evitar contratiempos, (Verderber, R. 2010: 332-333)

### Ejercicios

NIVEL	Pregunta N°1
Aplicación/ Análisis	Complete los espacios en blanco y responda a las siguientes preguntas, estas te ayudarán a planificar y organizar el debate.

#### a) Planificación:

#### Elija un tema de actualidad que sea controversial

Tema elegido:.....

¿Por qué existe controversia?

.....

Resume los puntos fuertes de cada posición.

A favor:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

En contra:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Objetivos en relación al tema** (¿qué desea conseguir al explicar ese tema?)

.....  
.....

**b) Organización**

**Moderador:**

---

**Miembros a favor:**

---

---

---

---

**Miembros en contra:**

---

---

---

---

**Moderador: Funciones**

**ANTES DEL DEBATE**

- Bienvenida

.....  
.....

- Tema:

.....  
.....

- Expertos:

.....  
.....

**DURANTE EL DEBATE**

- Controla el tiempo

.....  
.....

- Orden de presentación de los expertos

.....  
.....

## DESPUÉS DEL DEBATE

- Síntesis

.....  
.....

- Agradecimiento

.....  
.....

### c) Esquema

#### Introducción

- Motivación

.....  
.....

- Tesis

.....  
.....

- Objetivo

.....  
.....

#### Desarrollo (cuerpo argumentativo)

- .....
- .....
- .....
- .....

### Peroratio (conclusión)

---

---

---

---

---

## SEMANA 14

### Tema: Ejecución del debate

#### *MODELO DE REGLAS DEL DEBATE*

- Los participantes deben hacer intervenciones breves y no monopolizar el asunto.
- No es productivo que los integrantes – de un mismo grupo – vayan reiterando las ideas de otro, aunque sea con el propósito de dar más fuerza a la opinión anterior.
- Se debe evitar atacar al “oponente”, aun cuando se considere que el argumento contrario carece de peso, es fundamental evitar las agresiones verbales y faltas de respeto, incluida la ironía, pues para dar valor y soporte a una idea no es necesario recurrir a las descalificaciones, sino que se debe defender la postura con bases sólidas y no minimizando al otro.
- Cualquier otra consideración que vean conveniente los organizadores del debate.

#### **FUNCIONES DEL MODERADOR:**

Recibir los resúmenes individuales de cada debatiente y combinarlos en un resumen único, que será parte de la conclusión del debate.

- Presentación del tema.
- Presentación de los expertos.
- Da a conocer y aplica las reglas de debate.



Experto 2

.....

.....

.....

.....

.....

Propuesta: Aguilar, E. (2009)

## SEMANA 15

**Tema:** Ejecución de la mesa redonda y el foro

### La mesa redonda

**Primera fase:** *Planificación de la sesión* por parte de los expertos y del moderador:

- Asignación de las partes de la temática y turnos.
- Preparación por parte de los expertos de los puntos y apartados asignados.
- Preparación de las preguntas por parte del moderador.

**Segunda fase:** *Desarrollo de la sesión*

- El moderador presenta el tema y a los participantes de la mesa.
- Los expertos exponen su opinión o información respecto al tema, con claridad, energía y concisión.
- Turno de preguntas entre los miembros de la mesa y el auditorio.
- El moderador interviene en la discusión para hacer preguntas, interpretar significados inciertos, reconducir la discusión al tema central, resumir y dar por acabado un punto de discusión y pasar a otro tema. Al final tiene que hacer la síntesis de la reunión.

### El foro

**Recomendaciones:**

- Generalmente se realiza el foro a continuación de una actividad de interés.
- Puede constituir la parte final de una mesa redonda o debate.
- Se debe controlar el tiempo de las participaciones.

## Semana 15: MONITOREO IV

Presentación del guion de la exposición académica y los recursos audiovisuales para la exposición académica.

# SEMANA 16 EXAMEN FINAL

Información  
complementaria

- Lectura
- Video. Debate

**Lectura. Diario de debates. Proyecto de ley para la preservación y difusión de las lenguas aborígenes.**

[http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/DiarioDebates/Publicad.nsf/SesionesPleno/05256D6E0073DFE90525734E006FC007/\\$FILE/PLO-2007-9.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/DiarioDebates/Publicad.nsf/SesionesPleno/05256D6E0073DFE90525734E006FC007/$FILE/PLO-2007-9.pdf)

**Link de videos**

**Debate sobre las redes sociales**

[https://www.youtube.com/watch?v=O3OOXZ\\_7HHo](https://www.youtube.com/watch?v=O3OOXZ_7HHo)

**Debate: Religión vs Ciencia**

<https://www.youtube.com/watch?v=1HOVX0vgy44>

**Debate: ¿Nos merecemos la televisión que tenemos?**

<https://www.youtube.com/watch?v=30Rt4F9pS6U>

**Debate: ¿Se le debe permitir a las parejas homosexuales adoptar un niño?**

<https://www.youtube.com/watch?v=30Rt4F9pS6U>

## REFERENCIAS

Álvarez, A. (2005) *Hablar en español*. México: Editorial Porrúa/ Ediciones Nobel, 2005. Pp. 182-183.

Armas, S. (2005). *Técnicas grupales de enseñanza aprendizaje*. Universidad de San Carlos de Guatemala. En: <http://medicina.usac.edu.gt/pfd/semanas/semana8/tecnicas.pdf>

Gil, F. (2004). *Técnicas grupales en contextos organizacionales*. Madrid: Pirámide.

Verderber, R. (2000). "Capítulo 14. Cómo practicar las habilidades de la oratoria persuasiva". *Comunicación oral efectiva*. Trad. Carmen Aspe Solorzano. México D.F.: Internacional Thompson.

\_\_\_\_\_ (2010) "Desarrollo y exposición de presentaciones grupales". *Comunicación oral efectiva*. Trad. Jorge Manzano Olmos México D.F.: CENGAGE Learning.

Técnicas de Comunicación Oral. Instituto Costarricense de Electricidad. Consultado el 23 de noviembre de 2010. Disponible en: [http://www.grupoice.com/esp/cencon/pdf/desarrollo/tecnicas\\_comunicacion.pdf](http://www.grupoice.com/esp/cencon/pdf/desarrollo/tecnicas_comunicacion.pdf)

Mesa redonda. Universitat Oberta de Catalunya. Consultado el 23 de noviembre de 2010. Disponible en: [http://cv.uoc.edu/UOC/a/moduls/90/90\\_156/programa/main/viu/tecnicas/viu39.htm](http://cv.uoc.edu/UOC/a/moduls/90/90_156/programa/main/viu/tecnicas/viu39.htm)

# ANEXOS

## HOJA DE CONTROL PARA LA EXPOSICIÓN GRUPAL

CRITERIOS	Indicadores de Evaluación	GRUPOS					
		1	2	3	4	5	6
ACTITUD EN EL ESCENARIO (10 puntos)	Saludo, presentación de los integrantes y del tema						
	Desplazamiento, postura y mirada apropiados						
	Lenguaje claro y fluido (vocalización-articulación) y con volumen de voz adecuado						
	Gestos y ademanes apropiados						
	Organización apropiada (Individual o de equipo)						
PRESENTACIÓN Y MATERIALES (10 puntos)	Expresión de ideas con orden y Coherencia						
	Respeto la estructura del texto expositivo						
	Dominio del tema. (Respalda con fuentes de información)						
	Pausas apropiadas (sin muletillas)						
	Uso de recursos audiovisuales y materiales complementarios como Diapositivas, folletos, otros						
PUNTAJE							

### LEYENDA:

**0 =No presenta    0.5=Malo    1.00= Regular    1.5 = Bueno    2.00 = Excelente**

## PAUTAS PARA EVALUAR EL DEBATE

**TEMA:** .....

**Integrantes a favor:**

**Integrantes en contra:**

.....

.....

.....

INDICADORES	A FAVOR	EN CONTRA
<b>Respetan las reglas del procedimiento</b> Respetan orden, temática y demás indicaciones del moderador. (1)		
<b>Respetan a los participantes del debate.</b> Evitan recurrir a lenguaje, gestos que agredan, humillen u ofendan. (1)		
<b>Manejo adecuado del lenguaje NO verbal.</b> Tono de voz fuerte y claro para ser escuchado por toda la audiencia. Contacto visual con los participantes y con el público. Posición correcta. Gestos que indican atención al debate. (2)		
<b>Manejo adecuado del lenguaje verbal</b> Lenguaje formal Manejo de lenguaje técnico que expresa conocimiento del tema. (2)		
<b>Preparación de argumentos</b> Apoyan sus ideas y argumentos con evidencias de diversas fuentes. (4)		
<b>Capacidad de síntesis</b> La argumentación mantiene un desarrollo coherente en su presentación. (4)		
<b>Realiza una buena contra-argumentación</b> Evidencia las debilidades de su contrincante respecto al fundamento de sus argumentos. (4)		
<b>Coherencia y cohesión del grupo.</b> Actúan como equipo Mantienen la misma línea de pensamiento (1)		
<b>Fuerza persuasiva</b> Su actitud revela convicción y confianza. Utilizan frases que impacten a los oyentes. (1)		
<b>TOTAL</b>		

**MODERADOR:**


---

<b>INDICADORES</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Presenta el tema (2 puntos)					
Anuncia a los participantes (2 puntos)					
Da a conocer y explica las reglas del debate (4 puntos)					
Organiza bien las intervenciones (4 puntos)					
Favorece bien las intervenciones de los participantes (2 puntos)					
Se muestra imparcial antes los diversos puntos de vista (2 puntos)					
Extrae conclusiones (4 puntos)					
<b>TOTAL</b>					