



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE
MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN
DIVISIÓN DE HUMANIDADES Y ARTES**

**PROPUESTA DE ACTIVIDAD DE APOYO A LA DOCENCIA
ORIENTADA A LA PRODUCCIÓN DE MATERIALES DIDÁCTICOS.
TEXTO DIDÁCTICO.
“EXPRESIÓN ORAL”**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

.....LICENCIADAS EN PEDAGOGÍA

PRESENTAN:

BRAVO ZUBIATE BRENDA IBETH

No. CUENTA. 30612311-1

.....NAJERA MONTUFAR LUCERO

.....No. CUENTA. 30521633-3



5 G9 GCF5 . ' A HF5 ' r < = @ 5 ' 8 9 @ 7 5 FA 9 B ' D 5 HF 5 7 5 ' < 9 FB 5 B 8 9 N

..



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIAS Brenda

A Dios

*Gracias por permitirme existir
por guiarme y cuidarme a donde quiera que vaya
por darme la fortaleza para enfrentar la vida día a día y por regalarme tantas bendiciones*

A Mis Padres

*Con todo mi amor y cariño por traerme al mundo,
como una prueba de mi agradecimiento por sus cuidados, desvelos y por los
esfuerzos realizados para que lograra terminar mi carrera profesional, siendo
para mí la mayor herencia y por el apoyo que me han brindado a lo largo de mi vida. LOS QUIERO MUCHO.*

A Mi Bebecita-Andrea

*Porque llegaste a iluminarme y a darle sentido a mi vida,
porque siempre has estado a mi lado dándome fuerzas
¡Este logro también es tuyo!
Porque he descubierto que el amor más grande que tengo, hoy me dice: "mamá"*

A Lucero

*Gracias por tu amistad, comprensión y confianza para dar
este gran paso juntas, porque hoy cumplimos un gran sueño.*

A Mis Amigas Cintia y Susy

*Por darme palabras de aliento cuando más las necesitaba, por
siempre confiar en mí y dejarme ser su amiga. Las Quiero Mucho.
Y a todos los buenos amigos del 926-Gracias por su todo.*

*A ti, porque sin querer estuviste compartiendo el tiempo a mi lado
mientras yo alcanzaba mis metas, por regalarme el motivo más grande
que tengo en mi vida, por enseñarme a valorar aún más lo que hoy tengo T.Q.*

DEDICATORIAS Lucero

A mi madre: María Concepción Montufar Pineda

Que siempre me decía la siguiente frase: "El que quiere... puede", y a pesar de que lo tomaba a broma, ahora me doy cuenta que no se equivocó y que sus palabras me alentaron a luchar por lo que quiero.

A mi padre: Jorge Joaquín Najera Martínez

Que con altas y bajas me ha hecho la mujer independiente que hoy en día soy y ha formado el carácter que necesito para enfrentar todo reto y obstáculo que se me presente.

A mi hermano: Wilson Jabir Najera Montufar y a mis amigos

Como no dedicar el grandioso esfuerzo a aquellas personas que siempre estuvieron motivándome y haciéndome entender que "El que persevera alcanza", y que soy capaz de lograr lo que me proponga.

A mis mejores amigas y a mi novio: Brenda, Nadia, Ale, Mariela y Viry

Brenda este sueño es parte del esfuerzo que hicimos, nos conocimos al inicio de la carrera y me da gusto que sigamos siendo amigas te agradezco tu amistad y tolerancia porque sé que a veces soy algo difícil pero sabes que te quiero.

Roberto agradezco toda la ayuda que me has dado a lo largo de nuestra relación y que así como tu estas para apoyarme yo estaré cuando tú lo necesites te quiero.

Gogas solo quiero decirles que me encanta ser su amiga y compartir momentos de alegría y tristeza con ustedes, agradezco su apoyo las amo y no tengo las palabras para expresar lo que siento.

A mi familia: Montufar

A todos y cada uno de los que me ayudaron a realizar mi sueño ya casi hecho realidad, por creer en mí y por ser parte de mi crecimiento personal y profesional, quiero agradecer el apoyo económico y moral que me han dado mis tíos Elvira Y Enrique.

DEDICATORIAS A NUESTROS PROFESORES

A nuestra Asesora

Mtra. Hilda del Carmen Patraca Hernández

Gracias por su confianza y empeño en la realización de nuestro proyecto, por su amistad y valiosos consejos, por los conocimientos y la paciencia que nos demostró para la realización de este gran logro.

A Nuestros Profesores

Gracias por sus saberes compartidos durante toda la carrera.

En especial a nuestros sinodales.

Dr. Modesto *Gracias por su motivación a lo largo de toda nuestra carrera*

Dra. Barrón *Gracias por su entrega total y confianza*

Mtra. Lourdes *Gracias por su ayuda, paciencia y sugerencias*

Lic. Lore *Gracias por siempre tener las palabras de aliento que nos hicieron seguir adelante*

Gracias por su contribución que generosamente entregaron, su tiempo y disposición para aclarar nuestras dudas, realizando sugerencias y observaciones que mejoraron nuestro proyecto.

ÍNDICE

I. Presentación.....	2
II. Justificación.....	4
III. Fundamentación Teórica, Metodológica, Curricular y Didáctica.....	7
Objetivos.....	7
Necesidad pedagógica a la que está referido el texto didáctico.....	7
Descripción de la población usuaria.....	8
Descripción del contenido del texto didáctico	9
Referentes teóricos.....	11
Referentes metodológicos.....	13
Fundamentación técnica instrumental.....	16
Programa Expresión Oral.....	18
IV. Guía Didáctica.....	36
V. Conclusiones.....	47
VI. Bibliografía.....	48
VII Anexos.....	50
VIII. Texto Didáctico Expresión Oral.....	54

PRESENTACIÓN

El presente texto didáctico tiene como principal objetivo que los sujetos adquieran los medios suficientes para expresarse de manera clara y precisa de forma oral ante el público; ya que, una necesidad esencial del ser humano es el hacerse entender, de expresar lo que siente y piensa. Se pretende brindar un trabajo de apoyo a la docencia que brinde a los alumnos habilidades y estrategias de aprendizaje para su desarrollo académico y profesional. Una vez ya establecido el objetivo general, se presentaran los objetivos particulares de cada capítulo a tratar en dicho manual.

Teniendo en cuenta el objetivo general del curso que es: dentro de las diversas actividades escolares del estudiante, se encuentra la exposición de ideas y argumentos de manera oral, con lógica, orden y secuencia en el discurso, así mismo, debe apoyarse del movimiento corporal, gesticulación, ademanes, entre otros, que requieren un adecuado tono de voz, dicción y énfasis; así como y utilización de material audiovisual adecuado al tema. En este curso el alumno puede adquirir los aspectos antes mencionados o simplemente mejorarlos.

Así mismo, abordaremos el concepto y la importancia de la comunicación para darle el mejor uso a la manera de expresarse frente a otros, ya que, la comunicación sirve para compartir o intercambiar ideas, y el ser humano, tiene la necesidad de relacionarse con el otro, por medio de las palabras.

Por otro lado, se abordarán los diferentes tipos de discursos, entre los cuales están los que nos permiten transmitir datos o información, influir o motivar y proporcionar una buena distracción al público (esto cuando se les siente desinteresados ante el discurso, las cuales pueden ser comentarios de la vida cotidiana), mediante argumentos de comunicación para llegar a adquirir habilidades expresivas significativas. De este modo el lenguaje llegará a ser adecuado para cualquier situación que se presente.

Debemos de tener en cuenta que todo en nuestro cuerpo es manera de expresión, es decir, cualquier parte de nuestro cuerpo expresa lo que sentimos,

claro está, sin mencionar una sola palabra. Por lo que es importante conocer de qué somos capaces como sujetos y la proyección que pueden llegar a dar nuestros movimientos corporales.

La fuerza de la educación reside en la utilización de variedad de estrategias de aprendizaje, adaptándolas a los diferentes objetivos y a las características de los alumnos. Mucha gente cree que la buena enseñanza es algo que se puede reconocer a primera vista aunque sea difícil de explicar y razonar, propiciando la idea de que una enseñanza es mejor que otra.

Los alumnos deben mejorar en todos los campos y esto no podemos alcanzarlo sino propiciamos el buen uso o manejo de las estrategias de aprendizaje. Por tanto, el progreso de la enseñanza consiste en el dominio creciente de habilidades y en la capacidad de usarlas con eficacia.

Bajo la óptica constructivista el alumno es constructor y causa principal de su aprendizaje; aprende cuando encuentra sentido a lo que aprende, y esto lo logra relacionando de forma adecuada sus experiencias con los conceptos aprendidos. De esta manera, el aprendizaje se construye y se torna en una experiencia individual. La clave de los procesos de enseñanza y aprendizaje es la interacción entre tres elementos del llamado triángulo interactivo: alumno, profesor, contenido. En este triángulo la actividad educativa del profesor es de ayuda para la construcción de significados.

JUSTIFICACIÓN

La presente investigación tratará de responder a las exigencias educativas de comunicación que se presentan en la actualidad, se pretenderá desarrollar un mejor nivel de expresión oral ante cualquier situación o conflicto. Nuestro interés por esta investigación surge a partir de las experiencias que hemos tenido no sólo a través de la formación académica sino también en nuestra vida cotidiana.

La razón por la cual se renovará el curso de Expresión Oral, es precisamente porque en la actualidad el manejo adecuado de la palabra ante el público es de vital importancia, y esto no sólo como un elemento para el pedagogo sino también para todos aquellos alumnos o personas que quieran mejorar en este ámbito, es por ello que surge nuestra propuesta en donde el curso presenta diversos elementos que pueden ser de ayuda para expresarse de una manera más clara y fluida.

En diversas ocasiones se tiene la información adecuada pero al momento de expresarla o compartirla con otras personas no es suficientemente clara y esto conlleva a malos entendidos, desinterés por el tema que se esté tratando, burlas, apatía del público al que se está dirigiendo, el tiempo se hace eterno ante un tema tedioso en donde el expositor no sabe expresarse adecuadamente, de igual manera se presta a que se tenga un manejo inadecuado de la información. Por lo tanto, el manejo adecuado de las palabras conlleva a la necesidad de todo ser humano para mantener una buena comunicación que nos facilite la convivencia con los otros, es la necesidad de expresar y compartir sentimientos, tristezas, alegrías e ideas.

En el área profesional se procura ser lo más claro posible con los alumnos, ya que, al explicarles un tema nuevo se busca mantener el interés por parte del alumno, y que aporte nuevas ideas, para que dicho curso se lleve de una manera dinámica en donde se disponga del interés de ambas partes, es decir, que se vea reflejada la relación maestro-alumno.

Es por ello, que dentro del presente curso se presentan diversas estrategias para mantener al público interesado en el tema, así como diversas técnicas y dinámicas que serán utilizadas en la apertura de este, las cuales pueden ser utilizadas para mejorar la interacción de los alumnos hasta la presentación de un tema y así facilitar el desenvolvimiento verbal del alumno.

La importancia de la didáctica se marca como un espacio pedagógico, encargada de efectuar análisis, reflexiones, explicaciones e interpretaciones sobre el proceso de enseñanza-aprendizaje, del proceso de formación y la construcción de conocimientos didácticos; por lo tanto, es espacio en el cual se construyen y reconstruyen nuevas representaciones sociales que ayudan a romper simbólicamente las cadenas que han oprimido los trayectos de formación tanto de los estudiantes como de los docentes; es decir, la didáctica como disciplina se asume como un espacio tridimensional: como saber ser, como saber hacer y como saber pedagógico. Tres dimensiones con las cuales establece nudos de relación con la teoría pedagógica, articulándose con ella a través de un proceso de formación, entendiendo como un acto de autoconciencia que potencia la producción de conocimientos a partir de rupturas simbólicas y epistemológicas que marcan una direccionalidad hacia nuevas realidades humanas.

La didáctica debe construir nuevas lecturas que recuperen la problemática que implica los procesos de formación de los sujetos de la educación, recuperando su capacidad de asombro y de constructores de realidades posibles en los cuales intervendrá pedagógicamente a través de concebirse como un sujeto que hace historia, que construye mundos de vida.

La didáctica en su historicidad debe de recuperar al sujeto de la educación y potenciar su capacidad de pensar y elaborar significados y sentidos como una exigencia para ubicarse en el presente y desde el construir discursos y prácticas pedagógicas incluyentes. (Escamilla, 2005)

El Texto Didáctico consiste en un documento escrito, cuyo objetivo es auxiliar a los docentes en las actividades propias de su labor, el cual promoverá aprendizajes específicos y podrá ser utilizado con fines de enseñanza. Está diseñado de tal forma que la trayectoria del aprendizaje implique los contenidos esenciales del tema. Debe redactarse con un lenguaje apropiado al nivel académico de los usuarios, en este caso va dirigido para la comunidad universitaria.

III. Fundamentación Teórica, Metodológica, Curricular y Didáctica

OBJETIVOS

Objetivo General

Diseñar una renovación de la propuesta didáctica que atienda al curso: “Expresión Oral” perteneciente al Programa Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del Estudiante dirigido principalmente a los alumnos de la Facultad de Estudios Superiores Aragón, con la finalidad de desarrollar en los alumnos habilidades y estrategias para desarrollar un mejor nivel de expresión oral.

Objetivos específicos

- ✓ Desde una perspectiva pedagógica formular la mejora en la Expresión Oral de los alumnos a través de las diversas estrategias presentes en el curso.
- ✓ Proporcionar las herramientas necesarias para que el individuo se exprese de manera clara y precisa.
- ✓ Facilitar las bases para que el alumno desarrolle las habilidades y mejore su expresión oral.

NECESIDAD PEDAGÓGICA A LA QUE ÉSTA REFERIDA EL TEXO DIDÁCTICO

El presente curso de expresión oral se encuentra dentro del Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del Estudiante dentro de la Facultades de Estudios Superiores Aragón, es un curso que tiene una duración de 20 horas, este no otorga créditos, pero si una constancia con valor curricular.

Se pretende atender las necesidades que presenta el curso en la actualidad, esto debido a que el material ha sido el mismo que se ha manejado años atrás. El contenido en cuanto a información es bueno; sin embargo, se requiere de una renovación que incluya la estructuración del contenido para facilitar el manejo del material tanto al docente como al alumno.

El curso está enfocado para todo aquel que se interese por adquirir habilidades para el uso adecuado de la expresión oral, es decir, todo individuo motivado por aprender los elementos básicos o claves para mejorar la manera de expresarse.

DESCRIPCIÓN DE LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL USUARIA

El propósito es desarrollar un texto didáctico para el curso de “Expresión Oral”, impartido por el Programa Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del Estudiante, el cual esta disponible para todo el público en general ofreciéndoles una preferencia a los estudiantes de la UNAM.

La población para la que está destinado el curso de “Expresión Oral” es para alumnos de licenciatura, ya que, en la actualidad algunas personas no saben expresarse correctamente y es por ello que se dan malos entendidos, problemas sociales, laborales, escolares, entre otros.

Dentro de la carrera de pedagogía debemos estar en constante comunicación, ya que, estamos en contacto con muchas personas y se requiere de intercambio de información; por lo tanto, el contenido del material es muy amigable en cuanto a información, y como se mencionó anteriormente está diseñado para cualquier tipo de persona que le interese comunicarse mejor y adquirir estrategias para controlar los nervios, mejorar su expresión y finalmente ser totalmente claros al manifestar sus ideas.

DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO DEL TEXTO DIDÁCTICO

La construcción de la renovación del presente texto servirá de ayuda principalmente para quien lo tome, en este caso del alumno; así mismo será de gran ayuda para el docente, ya que, con las modificaciones será más eficiente y mejor utilizado el contenido.

Principalmente se trata de proporcionar estrategias docentes, que irán acompañadas por métodos y técnicas, sin embargo, no queremos lograr que se equiparen con las denominaciones usuales que se les da a estos términos, como si se tratase de instructivos o recetarios que sólo señalan el cómo hacer, debido a que estos no son reflexivos ni contextualizados.

Por lo tanto el texto didáctico se estructura en cinco momentos didácticos:

Momento Didáctico 1: La Comunicación

A la comunicación se le ha llegado utilizar como sinónimo de información, cuando en realidad existe diferencia entre ambas. La información solo va en dirección unilateral y su objetivo es proporcionar datos, mientras que la comunicación es más compleja y requiere de una respuesta para que sea efectiva; por lo tanto, la comunicación es bilateral, existe la posibilidad de un cambio de actitud, y la información es una parte de su contenido. Debido a ello, la comunicación responde a una necesidad, a una interacción humana, en la que no solamente se da la parte cognitiva o informativa, sino también, la parte emocional, la que conlleva a las experiencias pasadas.

Por lo antes mencionado, se desprende su importancia para la convivencia humana. No es suficiente tener excelentes ideas, también, hay que saber expresarlas. El desarrollo de la habilidad para comunicarse facilita la efectividad de las relaciones personales.

Momento Didáctico 2: Tipos de Discurso

El tipo de discurso varía de acuerdo con la ocasión y el momento. Los principales tipos de discursos son, el informativo, persuasivo, el de entretenimiento y el improvisado. Cada uno de ellos responde a una estructura determinada y su empleo depende de la finalidad o propósito. Es necesario que sepas cuando usarlos.

Este momento Didáctico se abordara de la siguiente manera:

- El discurso informativo
- El discurso de entretenimiento
- El discurso improvisado
- El discurso persuasivo

Momento Didáctico 3: Habilidades en la Comunicación

En este momento nos enfocaremos en las actividades que facilitarán la adquisición de habilidades expresivas adecuadas para presentar los discursos, aquí resulta necesario detectar que tipo de persona eres, por ejemplo a quien le gusta hablar ante el público, o si se trata de una persona evasiva a quien no le gusta estar ante un público, así como el estilo, la imagen verbal y la credibilidad que manifieste.

Momento Didáctico 4: ¿Como Planear?

Aquí se le enseñará al alumno como preparar un tema, como organizarlo de una óptima manera para obtener buenos resultados cuando sea presentado ante

un público, así mismo se les proporcionarán métodos que van desde la apertura hasta el cierre de una presentación.

Momento Didáctico 5: Desarrollo de la Planeación

En este último momento se llevará a la práctica lo planeado en el momento anterior, durante este módulo el profesor calificará como se expresa el alumno oralmente y como es que maneja el tema ante el público.

REFERENTES TEÓRICOS

El primer referente con el que contamos es el documento administrativo de “Comunicación oral” elaborado por la Dirección General de Evaluación Educativa dentro del Programa: Desarrollo de Habilidades para la Formación Permanente, dicho programa era implementado en la Fes Aragón, sin embargo; el programa fue cancelado por la DGEE (Dirección General de Evaluación Educativa). Se retoma el curso mediante la iniciativa de darle otro enfoque o complementarlo desde la postura de la comunidad Aragonesa dentro del Programa Habilidades Académicas Para el Desarrollo Profesional del Estudiante que hoy en día se conoce como “Expresión Oral”, dicho curso programa no cuenta con grandes cambios.

Abordaremos el tema de expresión oral mediante un texto didáctico para brindar una alternativa para mejorar el rendimiento escolar, ya que, como pedagogas pretendemos describir lo que pasa en el ambiente escolar mediante el enfoque constructivista¹.

La definición de constructivismo según Mario Carretero(1993:21) dice que el conocimiento no es una copia fiel de la realidad, sino una construcción del ser humano, “Básicamente puede decirse que es la idea que mantiene que el

¹ El constructivismo, al promover el aprendizaje significativo hace un llamado a la actividad real, al trabajo espontaneo, basado en la necesidad y el interés personal.

individuo tanto en los aspectos cognitivos y sociales del comportamiento como en los afectivos no es un mero producto del ambiente ni un simple resultado de sus disposiciones internas, sino una construcción propia que se va produciendo día a día como resultado de la interacción entre esos dos factores. Dicho proceso de construcción depende de dos aspectos fundamentales:

- ✓ Conocimientos previos o representaciones de la actividad a realizar.
- ✓ De la actividad externa o interna que el alumno realice al respecto”.

El constructivismo psicológico se fundamenta en el reconocimiento de que los conocimientos se originan y se desarrollan a través de las construcciones internas que el niño procesa en la mente. Los aprendizajes son el resultado de un proceso constructivo en el ser humano; por eso, Piaget plantea que: “El aprendizaje humano es una construcción de cada alumno que logra modificar su estructura mental y alcanzar un mayor nivel de diversidad, complejidad e integración. El verdadero aprendizaje es aquel que contribuye al desarrollo de una persona”. (Mavilo Calero, 2008:10); por lo tanto, el fin de este texto es brindar estrategias que ayuden o faciliten al alumno a tener el control de sus movimientos corporales, así como: el control de los nervios, el manejo del espacio, el uso adecuado del tono de voz, la creación de una introducción para que sea eficaz y la elaboración de planteamiento para mejorar su expresión en todos los aspectos, mediante los siguientes conceptos:

- Comunicación
- El Discurso
- Diseño del Discurso
 - Introducción
 - Desarrollo
 - Conclusión
- Planeación
- Tipos de Discurso
 - Informativo

- De entretenimiento
- Improvisado
- Persuasivo
- Habilidades Expresivas
- Condiciones Objetivas de la Expresión Oral
 - Análisis del Auditorio
 - Lenguaje Adecuado
- Condiciones Subjetivas de la Expresión Oral
 - Autodominio
 - Conocimiento y Organización de Ideas
 - Proyección de Emociones
- Comunicación Verbal y no Verbal
 - Kinestesia
 - Proxémica
 - Paralenguaje
 - Apoyos Audiovisuales

REFERENTES METODOLÓGICOS

En este apartado abordaremos la metodología de la documentación narrativa de prácticas escolares, la cual, consiste en una modalidad de indagación y acción pedagógicas orientada a reconstruir, en este caso tomaremos en cuenta para este punto diversas encuestas realizadas a los alumnos que han tomado el curso en semestres pasados, para así detectar las necesidades que se encuentren y con la renovación del curso cubrirlas o manejarlas de una forma más adecuada.

El modelo educativo de este Programa está pensado en el sujeto, está centrado en el constructivismo de carácter significativo con el ideal de un sujeto más activo en términos de su propio proceso de aprendizaje, de su compromiso

para su formación profesional. Actualmente dentro del curso de Expresión Oral se imparte a grupos multidisciplinarios, ya que, asisten alumnos de todas las carreras, entre ellos: egresados y alumnos externos; por lo tanto, el material debe corresponder a esta variada población, puesto que, las diversas carreras cuentan con diferentes necesidades a cubrir, no dejando de lado que la Expresión Oral es de vital importancia para todo ser humano.

El manual que se utiliza es el mismo desde que se inició el Programa desde hace diez años y no hay ninguna renovación hasta la fecha, este sigue siendo la base; sin embargo, los distintos ponentes lo complementan pero sin incorporarlo al manual, por lo que también los grupos no ven el mismo contenido.

Entre los elementos que se deberían de incorporar al curso es tener una visión de reafirmar los conocimientos y conceptos que los alumnos tienen sobre la expresión oral e incorporar diferentes y nuevas ideas del tema antes mencionado, así respondiendo a las demandas de los alumnos que han manifestado, en las encuestas realizadas en cursos anteriores.

Para conocer los resultados el programa cuenta con evaluaciones que se hacen al final en la que se evalúa al ponente y al material del curso; sin embargo, estas no son específicas para cada curso.

Debemos de reconocer que la realidad profesional y social es cambiante y esto refiere a estar constantemente actualizado, modificando y renovando los materiales que se presentan a los alumnos.

Después de haber entrevistado a los responsables del programa se procedió a revisar los cuestionarios de evaluación que se aplicaron a los estudiantes inscritos en el curso Expresión Oral. Lo cual nos permitió identificar las necesidades percibidas por la población estudiantil hacia el curso.

Dentro de los cuestionarios encontramos que los intereses y las expectativas de los alumnos al iniciar el curso eran: adquirir herramientas, técnicas y estrategias con la finalidad de lograr una Expresión Oral adecuada, la cual, les mejorará su vida académica, aunque en algunos casos el interés solo se remitía al requisito de tener cierta cantidad de cursos extracurriculares en el semestre.

Al finalizar de los cursos los alumnos comentaban que su experiencia era buena, ya que, conocieron nuevas técnicas, estrategias y métodos para mejorar su expresión, no solo ante un público, sino también a esa interacción con el otro, y así mismo identificaban que habilidades tenían que desarrollar; sin embargo, aunque los contenidos fueron útiles, se considero que faltaba profundizar en ellos, tener más dinámicas y ejercicios que les permitieran practicar.

Ya identificadas las necesidades tanto de los alumnos del curso como las de los coordinadores del programa se procedió a la renovación del curso, incorporando así dinámicas, ejercicios, material actualizado y la elaboración de un manual, tanto para el alumno como para el coordinador del curso.

Así mismo responder a las siguientes preguntas:

¿Qué?, ¿Para qué?, ¿Cómo?, ¿Porqué?, ¿Para Quienes?, ¿Cuándo? Y ¿Dónde?
Fundamentales para la elaboración del material didáctico.

Teniendo en cuenta que la documentación narrativa de prácticas escolares se refiere a una modalidad de indagación y acción pedagógicas orientada a reconstruir, a tornar públicamente disponibles e interpretar los sentidos y significaciones que los docentes producen y ponen en juego cuando escriben, leen, reflexionan y conversan entre colegas acerca de sus propias experiencias educativas.

En un comienzo sería importante que se detecten las necesidades que se buscan cubrir con el presente curso. Tomando en cuenta lo anterior, el día de

apertura del curso se cuestionará a los presentes: ¿Qué esperan del curso?, y con base en ello al transcurrir el curso se irán dando respuestas a las necesidades de los asistentes.

Se pretende describir las experiencias del ambiente escolar en la expresión oral mediante las prácticas educativas que son impartidas en este caso en la Facultad de Estudios Superiores Aragón, así como el trabajo realizado por los educadores para abordar los temas.

El propósito es generar lecturas dinámicas y productivas sobre las experiencias y relaciones pedagógicas que se llevan a cabo; debido a que, es importante mantener una comunicación activa dentro del curso, ya que, se trata de dar a conocer a los alumnos que su expresión oral mejore.

FUNDAMENTACIÓN TÉCNICA INSTRUMENTAL

En el momento de la recolección de datos se seleccionan y construyen instrumentos. El diseño de los instrumentos parte de la idea metodológica que las técnicas de investigación hacen referencia “A la aplicación de ciertos recursos que permiten la organización, la coherencia y la economía de esfuerzos durante el desarrollo de la investigación.” (Pérez, 2001:225)

Para la elaboración de nuestro cuestionario se partió del método de la encuesta. En este método se basa en el concepto de que los sujetos son nuestra principal fuente de información para conocer y acercarnos a los aspectos de la realidad.

En este caso la Entrevista y el Cuestionario son diseños de interpretación, los datos que nos arrojan son la construcción que el sujeto hace del objeto. El sujeto no es estándar, por eso el hecho de no captar los datos homogéneos, los datos se articulan con los niveles de la realidad.

Las Encuestas realizadas a los alumnos que ya han tomado en ocasiones anteriores el curso de “Expresión Oral” del Programa Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del Estudiante, fueron principalmente las razones que nos motivaron a la realización de su actualización, ya que, en repetidas ocasiones los alumnos comentaban que se carecía del material que tuviese información de lo que significa la Expresión Oral. Teniendo en cuenta que es un curso extracurricular, se entiende que los alumnos no están en ningún momento obligados a asistir al curso, sino que, lo hacen por iniciativa propia, esto es un factor muy importante en cuanto a la motivación que el alumno tiene por aprehender nuevos conocimientos y en este caso las distintas técnicas que en un futuro les serán de gran ayuda para su formación académica y personal, debido a que, la “Expresión Oral” en la mayoría de las carreras profesionales es de suma importancia.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**PROGRAMA DE HABILIDADES ACADÉMICAS PARA EL
DESARROLLO PROFESIONAL DEL ESTUDIANTE**

“Expresión oral”

Bravo Zubiarte Brenda Ibeth
Najera Montufar Lucero



COMUNICACIÓN

El ser humano tiene la necesidad de hacerse entender, de comunicarse y expresar lo que siente y lo que piensa. Al formar parte del núcleo familiar, grupal o de la comunidad, implícitamente está presente algún tipo de comunicación, aun cuando el grado de organización sea elemental.

Actualmente, la palabra *comunicación* se ha utilizado para todo tipo de intercambio de ideas, sin embargo, sirve también para indicar comportamientos de conducta.

Su conexión con la sociología estriba en las relaciones de convivencia; con la psicología, en el comportamiento de actitudes; con la antropología, en las relaciones humanas; con la filosofía, en el cuestionamiento y reflexión acerca del ser y todo su entorno; con la lingüística, en el empleo del código común; y con la semántica, en la infinita variedad de significados de una palabra o contexto.

CONCEPTO DE COMUNICACIÓN

A la comunicación se le ha llegado utilizar como sinónimo de información, cuando en realidad existe diferencia entre ambas. La información sólo va en dirección unilateral y su objetivo es proporcionar datos, mientras que la comunicación es más compleja y requiere de una respuesta para que sea efectiva. Por lo tanto, la comunicación es bilateral, existe la posibilidad de un cambio de actitud, y la información es una parte de su contenido.

Hemos hecho un preámbulo hasta aquí, sin embargo, ¿Qué es la comunicación? Quizás, la primera persona en dar una definición acerca de ella fue Aristóteles, quien dijo que: “Es la búsqueda de todos los medios de persuasión que tenemos a nuestro alcance”. A su vez confirma la existencia de tres elementos: el emisor, el receptor y el mensaje, elementos que trataremos más adelante.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN

- ✓ Proporciona una visión del mundo.
- ✓ Señala claramente la manera de ser con respecto a las demás personas.
- ✓ Ayuda a la adaptación del entorno social.

Por lo tanto, la comunicación responde a una necesidad, a una interacción humana, en la que no solamente se da la parte cognitiva o informativa, sino también, la parte emocional, la que conlleva a las experiencias pasadas.

No es suficiente tener excelentes ideas, también, hay que saber expresarlas. El desarrollo de la habilidad para comunicarse facilita la efectividad de las relaciones personales.

EL DISCURSO

Si nos remitimos a la etimología de la palabra discurso, ésta proviene del latín *discurrere*, que significa “correr en todos los sentidos”. Por lo que discurso sería discurrir en forma organizada sobre un asunto o tema, es decir, inferir una idea de otra en forma lógica.

La finalidad del discurso depende, en cierta forma, del tipo de discurso empleado. Dentro de los objetivos principales, tenemos el de entender, que busca una respuesta positiva y agradable del público; el de informar, que define claramente la comprensión de un tema; el de convencer, que trata de lograr modificación en el comportamiento de los receptores; y el de persuadir, que desea conseguir motivar al auditorio para realizar acciones.

Elementos estructurales del discurso

Si aplicamos lo mencionado anteriormente, diremos que el discurso necesita un orden en su elaboración, lo que constituye su estructura. Ésta es el bosquejo

del discurso, el cual está conformado por la introducción, el cuerpo o desarrollo o la conclusión.

INTRODUCCIÓN

La introducción es la parte más importante del discurso, porque con el buen planteamiento de ésta, se captará la atención del público; por lo que debe ser atractiva e interesante. Es el gancho para continuar con la presentación del tema, el cual se enunciará con claridad. Finalmente, debe crear un ambiente de confianza y cordialidad. La introducción deberá ser breve, sin descuidar el objetivo de tu discurso.

La introducción la puedes hacer de diversas maneras:

- ✓ A través del empleo de una cita o frase famosa, ya que las palabras de una persona de prestigio dan credibilidad.
- ✓ Formular preguntas para que el auditorio reflexione, y se despierte el interés.
- ✓ Contar un chiste: sólo es recomendable cuando la persona sabe contarlos, porque en lugar de causar risa, provocan coraje o lastima por quien lo dice. El chiste debe tener relación con el tema; de lo contrario no tiene sentido.
- ✓ Con una anécdota, de preferencia con una experiencia propia, porque ésta proyecta credibilidad.
- ✓ Con un refrán o dicho popular que se relacione de manera directa con el tema que vas a tratar.
- ✓ Con la definición de un término, especialmente cuando el tema es un término científico o técnico.
- ✓ Con una comparación, la cual permita resaltar la importancia del tema.
- ✓ La afirmación audaz involucra rápidamente al público en su atención. Es quizás una de las formas de introducción con mayor fuerza y efectividad, ya que es inesperada.

CUERPO Y DESARROLLO

El cuerpo o desarrollo es la parte más extensa del discurso. Es la exposición de las ideas principales con profundidad y en forma ordenada, así como de las ideas secundarias o complementarias.

El desarrollo de las ideas debe transcurrir en orden lógico, y para esto son necesarios los elementos de transición, los que le dan la agilidad a la exposición. Estos elementos son, “por ejemplo”, “no obstante”, “en consecuencia”, “por lo tanto”, etcétera.

LA CONCLUSIÓN

La conclusión es la última parte del discurso donde se debe dejar claro que se cumplió con la finalidad del discurso y con el objetivo del tema. Es el remate de todo lo que se ha dicho.

Según las etapas de la memoria, lo que se escucha de una serie de números o de una oración, se recuerda con más facilidad los primeros y los últimos números o las primeras y las últimas palabras de un enunciado, por lo que te sugiero lo tomes en cuenta para que tu conclusión cierre muy bien el discurso y pueda ser recordada por el público de ésta manera.

La conclusión la puedes hacer de las siguientes maneras:

- ✓ Presentar un resumen del discurso, en el cual harás relevancia de los puntos principales para que queden completamente claros.
- ✓ Recordarle al público el objeto del tema presentado.
- ✓ Utilizar una moraleja como consecuencia de experiencias pasadas que deseas compartir.

Sea cual fuere la forma elegida para terminar tu discurso, jamás debes de presentar una nueva información. Si en el momento no la dijiste, ya no vale la pena que la incluyas en tu conclusión.

Seguramente te habrá sucedido que por el nerviosismo quieres acabar lo más pronto posible; sin embargo, piensa que es el instante final y necesitas terminar bien. No debes de dar la impresión de que deseas salir corriendo, no apresures este final ni lo termines bruscamente.

PLANEACIÓN, DESARROLLO Y EXPOSICIÓN DEL TEMA

Es muy importante para la presentación de tu discurso, la planeación, la organización y preparación de éste. Por lo tanto, es necesario que conozcas un método o manera de hacerlo para obtener buenos resultados.

PLANEACIÓN

Es la etapa inicial de la preparación de tu discurso. ¿Qué es lo que tienes que hacer?

- ✓ **Seleccionar el tema:** este debe gustarte; un tema que te apasione, del que puedas contagiar tu entusiasmo y sea útil para el auditorio. Recuerda que el conocimiento profundo del tema da seguridad y confianza para hablar ante el público.
- ✓ **Investigación:** es la etapa en la cual recabas la información de las fuentes. Estas pueden ser libros, enciclopedias, videos, revistas, películas y cualquier otro tipo de fuente que desees emplear.
- ✓ **Confirma la fecha y el tiempo del que dispones para tu presentación.**

DESARROLLO

Una vez que has recopilado toda la información necesaria y suficiente, sigue otra etapa la cual debes ordenar todo ese material. ¿Cómo lo vas a lograr?

- ✓ **Organización:** es el orden lógico de tu discurso; éste puede ser cronológico. Tienes que definir cuáles son las ideas principales de tu tema, para hacer énfasis en ellas. Es recomendable que selecciones tres o cuatro, sobre las cuales vas a basar tu discurso y, lógicamente, apoyarlas con las ideas secundarias o complementarias. La estructura es la que ya conoces, comprende la introducción, el desarrollo y la conclusión.
- ✓ **Práctica:** ahora ya tienes elaborado tu discurso, pero necesitas practicarlo mucho. Empezarás ensayándolo cuidadosamente. Lo primero que harás es leerlo en voz alta, modulando bien las palabras, elimina aquellas de difícil vocalización.

Sin mirar el escrito, trata de decirlo sin memorizarlo, porque si lo aprendes de memoria,- con el nerviosismo se te olvidará; únicamente aprende bien la secuencia de las ideas principales.

Repite el discurso, pero esta vez grábalo para que lo escuches y puedas corregir el volumen, modulación, entonación de voz y medir el tiempo de duración.

Ensayá frente al espejo, teniendo en mente la idea de que estás con tu auditorio.

- ✓ **Verifica el lugar en donde te vas a presentar:** asegúrate de contar con todo el equipo necesario, como retroproyector, pizarrón, proyector de diapositivas, micrófono (en caso de que el público sea mayor a 60 personas), así como la iluminación y características de tu auditorio.

EXPOSICIÓN

Bien, llegó el momento de presentar tu discurso. ¿Cómo te encuentras? Posiblemente estés nervioso pero eso es normal; lo más importante es que sepas controlar tu nerviosismo y tengas una presentación exitosa.

Pero, ¿Cómo vas a controlar tu nerviosismo? Uno de los factores que contribuye a perder el miedo de hablar ante el público, es el dominio del tema. Si sabes bien tu tema y lo has preparado muy bien, te sentirás más tranquilo y con mayor confianza.

Antes de empezar a hablar, respira profundamente y empieza en forma tranquila, como si estuvieras en una amena plática con personas conocidas tuyas. Cuida la entonación y volumen de voz, así como los gestos adecuados en tu expresión.

TIPOS DE DISCURSOS

El tipo de discurso varía de acuerdo con la ocasión y el momento. Los principales tipos de discursos son, el informativo, persuasivo, el de entretenimiento y el improvisado.

EL DISCURSO INFORMATIVO

Es el que transmite datos o información. Es completamente objetivo y su finalidad principal es lograr que el público aprenda.

La preparación de este tipo de discurso conserva la misma estructura básica del bosquejo: introducción, desarrollo y conclusión, asimismo todo el cuidado que se requiere para su presentación.

A continuación verás la matriz (propuesta por Martha Graves Cumming) para desarrollar el discurso informativo:

Tema: ¿Qué vas a presentar?

¿Qué es lo que deseas que tu audiencia necesita conocer?

Propósito: ¿Qué quieres que tu audiencia conozca o haga después de tu discurso?

Audiencia: harás el análisis de tu público, cuáles son sus necesidades, intereses, creencias o valores, para que puedas llegar mejor a él.

Introducción

Oración para llamar la atención: puedes utilizar cualquiera de las formas de introducción ya mencionadas anteriormente, cuidando que sea atractiva.

Tesis: es la afirmación de lo que trata tu tema; se le llama también breve entrada al tema.

Oración del método (soporta tesis): es la guía de los puntos importantes que complementa la idea principal.

Cuerpo

Ideas principales: son los puntos más importantes de tu discurso.

Ideas secundarias o de soporte: son las ideas que ayudan a la comprensión de la idea principal.

Ejemplos: es toda la información que ilustra el tema.

Apoyos visuales: son los materiales que vas a utilizar para ilustrar mejor el tema.

Conclusión

Frase de transición más tesis: está formada por un elemento de transición que puede ser, “finalmente”, “por lo tanto”, “resumiendo”, etc., y se apoya con la oración de tesis inicial.

Reafirmación de las ideas principales: es una recapitulación de los puntos principales, pero no debe llevar ejemplos.

Cierre: es el remate y puedes emplear cualquiera de las formas de conclusión estudiadas.

Ejemplo de la matriz para un disco informativo:

DISCURSO DE ENTRETENIMIENTO

El discurso de entretenimiento es aquél que proporciona distracción al público. El factor primordial de este tipo de discurso es el humorismo, el cual logra una plática agradable; sobre todo, el ingrediente esencial es el humor fino.

Se basa principalmente, en el relato de experiencias vividas y compartidas para lograr un rato agradable. Este tipo de discurso recurre mucho a las imágenes hechas a través de los sentidos; es decir, las personas que lo escuchan y lo imaginan y viven o reviven el relato como si estuvieran en el lugar de los hechos.

EL DISCURSO IMPROVISADO

La palabra improvisa proviene del latín *improvisare*. Es dar un discurso sin haberlo preparado con anticipación, o inventarlo mientras se presenta.

El discurso improvisado consiste en explicar una idea que conocemos bien, con palabras no previstas ni preparadas.

En este tipo de discurso no se inventan las ideas y los conceptos, sino se usa la gama de vocablos que hemos adquirido habitualmente.

EL DISCURSO PERSUASIVO

El discurso persuasivo es el que pretende influir en la actitud de sus receptores, ya sea con el convencimiento o con la motivación para realizarlo. Según la psicología, es un llamado al alma. Según Aristóteles, se puede persuadir utilizando las siguientes categorías: el *ethos*, el *pathos* y el *logos*.

Ethos: es la credibilidad del orador ante su público, es la imagen que el auditorio percibe del expositor.

Pathos: apela al sentimiento de los oyentes; los envuelve con las emociones y hace uso de las necesidades, valores y deseos de la audiencia.

Logos: es la persuasión por la argumentación lógica y directiva; va dirigida al razonamiento de los receptores.

La persona debe estar actualizada en la información, así como en el área de su especialidad o conocimientos, para que en el momento de improvisar pueda relacionar esa situación con todo lo que sabe. La improvisación, más que nada, se basa en comentarios y opiniones sobre determinado tema.

HABILIDADES EXPRESIVAS

El dicho popular de “la práctica hace al maestro” es muy cierto, depende del esfuerzo y tiempo que le dediques a todas las sugerencias anteriores para que puedas lograr resultados positivos.

ESTILO, IMAGEN VERBAL Y CREDIBILIDAD

La palabra estilo proviene de la palabra griega *stylus*. Por lo tanto, estilo es el conjunto de cualidades y características propias de un individuo que nadie más lo pueda igualar. Es el sello personal que lo identifica. Independientemente de

esto, el estilo puede ser formal o informal, de acuerdo con la situación y las circunstancias.

IMAGEN VERBAL

Cuando una persona habla, transmite –además de un mensaje verbal- su conocimiento, sus experiencias vividas, cultura, lugar de procedencia y manera de pensar. Al conjunto de estas características se le denomina imagen verbal.

CREDIBILIDAD

Recuerda, Aristóteles utilizó este concepto con la palabra *ethos*, que consiste en la imagen que se forma el público del orador. Esto es tan importante como lo que se escucha. Por eso, cuando des un discurso debes demostrar confianza y seguridad para imprimir credibilidad en tu público.

CONDICIONES OBJETIVAS DE LA EXPRESION ORAL

La expresión oral tiene varias condiciones, tanto objetivas como subjetivas. En esta ocasión veremos las primeras.

Las condiciones objetivas se refieren al mensaje, al discurso como objeto. Estas son el conocimiento o análisis del auditorio y el lenguaje adecuado.

ANÁLISIS DEL AUDITORIO

Cuando vayas a realizar una presentación, intérsate por saber acerca de tu público, así como el lugar físico; todo esto incluye el conocimiento del auditorio.

Tienes que situarte en el lugar de tu público para comprender mejor la forma de abordar el tema. Piensa en lo que a ti te gustaría escuchar acerca del tema.

LENGUAJE ADECUADO

El empleo del lenguaje adecuado es consecuencia del análisis del auditorio. Cuando sabes qué tipo de público es, podrás establecer muy bien-con tus palabras- el grado de comprensión que quieres obtener. Debes cuidar la claridad de la expresión y utilizar el idioma en forma correcta.

En ocasiones, habrás notado que después de una conferencia te quedas con la impresión de no haber entendido y tienes confusión con las ideas expuestas.

CONDICIONES SUBJETIVAS DE LA EXPRESION ORAL

Las condiciones subjetivas de la expresión oral son las que se refieren a la naturaleza del sujeto, a su manera de pensar, de sentir, a sus conocimientos y a su organización. Estas son: el conocimiento y organización de ideas, el autodominio y la proyección de emociones.

AUTODOMINIO

Uno de los temores más notables en el ser humano es el miedo al hablar ante el público. Su presencia provoca una serie de sensaciones tales como el sudor en las manos, mariposas en el estómago, el corazón palpita en forma más acelerada, falta el aire, entre otras.

¿Por qué se siente miedo? Cuando nos enfrentamos a una nueva situación siempre está de por medio la incertidumbre, ese temor nos hace sentir inseguros y

se acentúa el nerviosismo. Cuando hablamos ante el público, pensamos que podemos equivocarnos, y ese es el miedo más grande: el temor al fracaso, hacer el ridículo y la falta de aceptación de nuestro grupo.

El autodominio también lo puedes lograr con el conocimiento del tema, al estar seguro de contar con una organización clara de tu exposición, usando ejemplos o anécdotas relevantes, apoyos visuales, manteniendo el contacto visual con tu público, hablando con mucho entusiasmo y variando el tono de tu voz.

CONOCIMIENTO Y ORGANIZACIÓN DE IDEAS

Si bien es cierto que al hacer el bosquejo de tu discurso ya organizaste tus ideas, piensa que es lo mismo haberlo desarrollado por escrito que hablarlo.

PROYECCIÓN DE EMOCIONES

La proyección de emociones significa manifestar nuestro estado de ánimo y hacerlo participe con el público. Significa proyectar nuestra emotividad y que el auditorio viva o comparta nuestras emociones.

La emotividad la logramos por medio del uso de todo el cuerpo, a través de la voz, de los gestos, de los movimientos corporales, de la posición y el dominio del espacio y de la mirada.

MANEJO DE CÓDIGOS NO VERBALES

La comunicación no verbal es el conjunto de señales expresadas por medio de gestos, ademanes y movimientos del cuerpo que no se manifiestan por la palabra hablada. Tiene por objetivo reforzar la comunicación oral.

Cada persona posee su propio estilo de comunicación no verbal y ésta refleja también su cultura; así mismo cada cultura tiene sus formas características de expresión no verbal.

La comunicación verbal comprende la kinestesia, la proxémica y el paralenguaje.

KINESTESIA

La cinética o kinestesia es el estudio de los movimientos del cuerpo. Por medio de estos podemos enviar mensajes muy expresivos. La kinestesia comprende la postura., movimientos en general, expresión del rostro, gestos y contacto visual.

Jurgen Ruesch y Weldon Kees, pioneros de la comunicación no verbal, dicen que la kinestesia se divide en lenguaje de signo, lenguaje de acción y lenguaje de objetos.

- ✓ Lenguaje de signo: es el empleo de gestos o flexión de la voz para acentuar una palabra determinada.
- ✓ Lenguaje de acción: son los signos secundarios de la comunicación, por ejemplo, caminar, sentarse.
- ✓ Lenguaje de objetos: es el que emplea los accesorios que determinan estatus, posición o estatus, por ejemplo, el tipo de ropa o el anillo de bodas.

POSTURA

A través de la posición del cuerpo podemos percibir si una persona esta relajada, nerviosa, rígida o tensa.

Trata de ir corrigiendo los errores que tienes habitualmente, aunque sea en pláticas informales, porque las vas adquiriendo inconscientemente.

GESTOS

Los gestos son los movimientos hechos por una parte del cuerpo y contribuyen a dar fuerza a la expresión verbal. Algunos son deliberados para dar énfasis a lo que se dice, pero la mayoría lo hacemos de manera espontánea y no somos conscientes de ellos. A través del gesto, las personas pueden proyectar lo que piensan.

El gesto responde al estado de ánimo de la persona, y como tal refleja eso; aunque muchas veces se quiera expresar alegría, los gestos indican lo contrario, ya que estos son reacciones involuntarias incapaces de controlar.

EXPRESIÓN FACIAL

La cara es una de las partes más expresivas del cuerpo. Lo puedes hacer a través de una sonrisa, una mueca, levantar las cejas, sorprenderte; en fin puedes manifestar muchos estados de ánimo, desde la alegría hasta la más completa apatía.

Cuando hagas tus presentaciones, tu expresión facial debe ser la que indique serenidad. Ella ratificará o negará lo que estás diciendo.

CONTACTO VISUAL

Habíamos dicho que la cara es la más expresiva de nuestro cuerpo, pero en ésta, los ojos son los más elocuentes. El contacto visual es el conjunto de reacciones que a través de la mirada con la que manifestamos nuestros sentimientos, emociones y actitudes.

Visualiza a tu público como si fuera una sola persona, como si la mirada se la dirigieras a cada uno en particular. Demuestra entusiasmo, agrado de dirigirles la palabra. Así como gusto por el tema el cual platicas.

Recuerda que el contacto visual es un aspecto muy importante en la comunicación y con él se puede lograr fijar la atención de los receptores.

PROXÉMICA

La proxémica es el estudio de la forma en la que las personas usan su espacio tanto social como personal para comunicarse. El espacio comprende desde el aspecto físico del lugar hasta la distancia para hablar.

En muchas ocasiones la distancia con determinadas personas es la razón del nerviosismo, porque no es lo mismo hablar de lejos, de cerca o cara a cara. El espacio influye en nuestra comunicación.

PARALENGUAJE

El paralenguaje es el conjunto de características de las cualidades de la voz. Como son el tono, la dicción, la entonación, la fluidez y el ritmo al hablar. Se incluye la risa, el llanto, el bostezo, las pausas, el suspiro y, también, las muletillas.

En la comunicación oral, la voz adquiere principal importancia, ya que al emitir un mensaje debe ser clara, sin titubeos ni tartamudeos: el volumen debe ser adecuado al lugar y número de personas. Las variaciones de la voz influyen en la emotividad del mensaje, la velocidad adecuada permite una mejor comprensión, pues quien habla demasiado lento aburre, y quien habla demasiado rápido no se le entiende y se le deja de prestar atención.

APOYOS AUDIOVISUALES

Sirven para atraer la atención y el interés del público, así como para reforzar e ilustrar la comunicación verbal. De ninguna manera sustituyen tu presentación, solo son de apoyo. Contribuyen a la mejor comprensión del tema.

Es necesario adecuarlos al tema y que el material sea legible y del tamaño adecuado para el lugar en donde se presentara; así mismo, saber manejar el equipo que vas a emplear.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN**

**Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del
Estudiante**

**Guía Didáctica Para el Curso:
“Expresión Oral”**

Bravo Zubiarte Brenda Ibeth

Najera Montufar Lucero



Presentación

La finalidad del texto didáctico, titulado: “EXPRESION ORAL” es llevar a cabo un trabajo conjunto y completo de los conocimientos, utilizando la guía como un apoyo para el manejo de los contenidos, materiales y recursos que serán necesarios para llevar a cabo su implementación a través de los espacios de formación que ofrece el Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo del Estudiante.

Toda persona tiene necesidades, entre ellas está la de expresión oral. Los humanos, a diferencia del resto de los animales, podemos expresarnos a través de la palabra. La sociedad actual exige un alto dominio de la comunicación tanto oral como escrita. Todas aquellas personas que no puedan expresarse de una forma clara y coherente, y con una mínima corrección, están reduciendo sus expectativas profesionales y sus relaciones personales; es por ello que se presenta esta guía didáctica que pretende proporcionarle los medios suficientes para expresarse de manera clara y precisa de forma oral ante los demás.

Por lo tanto es necesario hablar de “expresión oral” el tema principal de este trabajo, el cual, estará relacionado a través de los cinco módulos a tratar en dicho documento.

La expresión oral constituye una destreza o habilidad de comunicación que no tiene sentido sin la comprensión, sin el procesamiento y la interpretación de lo escuchado. La expresión oral implica la interacción y la bidireccionalidad, en un contexto compartido, y en una situación en la que se deben negociar los significados. La comunicación es un proceso, una acción, basada en unas destrezas expresivas e interpretativas, por lo que la expresión oral debe entenderse como tal.

El primer módulo es la comunicación, la cual, es de vital importancia para todo ser humano, ya que, tiene la necesidad de hacerse entender, de comunicarse y de expresar lo que siente y piensa; sin embargo, muchas veces no es suficiente tener excelentes ideas sino también saber expresarlas, desarrollando las

habilidades que faciliten la expresión oral ante cualquier tipo de público. Todas las personas cuando se comunican de forma oral, además de utilizar la boca para comunicarse, suelen emplear otras formas de expresión como la mirada, los gestos o las posturas, con las que muestran actitudes de rechazo, afirmación, duda, etcétera.

En el segundo módulo hablaremos de la finalidad del discurso, para que sirve y que tipos hay, ya que, el tipo de discurso varía de acuerdo con la ocasión y el momento y cada uno de ellos responde a una estructura determinada, su empleo depende de la finalidad o propósito. El tipo de discurso variará de acuerdo con la ocasión y el momento. Los principales tipos de discurso son: el informativo, el persuasivo, el de entretenimiento y el improvisado. Cada uno de ellos responde a una estructura determinada y su empleo depende de la finalidad o propósito.

El tercer módulo habla de la importancia de las habilidades en la comunicación. El dicho popular de “la práctica hace al maestro” es muy cierto, depende del esfuerzo y tiempo que le proporcione a todas las sugerencias para mejorar la manera de expresión ante los demás y así los alumnos puedan lograr resultados positivos. Los seres humanos somos por naturaleza seres sociales, compartimos la mayor parte de nuestras vidas con otras personas. Las habilidades de comunicación; por lo tanto, nos ayudan a mejorar nuestras relaciones interpersonales.

El cuarto módulo es el de planeación en cual, planteará la importancia de la planeación de un discurso que implica: la elección de un tema, investigación, organización, práctica y revisar el lugar en donde llevará a cabo la exposición de la planeación antes mencionada.

Hoy en día hablar en público se ha convertido en una habilidad imprescindible para desarrollarse en los campos laboral y social. Esta habilidad consiste en lograr establecer una comunicación efectiva con nuestro público, por ello la importancia de tener una buena planeación, en este módulo proporcionará algunas técnicas para que sus alumnos puedan lograrlo.

El quinto módulo habla del desarrollo de la planeación, en el cual, se llevará a cabo lo visto en el tema anterior, donde se realizarán ejercicios y prácticas de temas de interés del alumno. La planeación o planeamiento es un accionar que está vinculado a planear. Este verbo, por su parte, consiste en elaborar un plan, el cual consista en la exposición oral ante el público.

Material Didáctico para el aprendizaje estratégico

Aquí se presenta la metodología propuesta para el curso “Expresión Oral”.

El curso está dirigido principalmente a estudiantes de la Facultad de Estudios Superiores Aragón, sin embargo se debe tener en cuenta que puede tomar el curso alguna persona externa pero, teniendo en cuenta que la prevalencia de la población con la que más se cuenta es con los estudiantes de dicha institución, está preparado para alumnos de licenciatura.

Éste tiene una duración de 20 horas, que está dividido en 5 sesiones a cada una de ellas se le tienen asignadas 4 horas en las cuales se tendrá que trabajar el contenido de cada módulo.

Los Objetivos son:

- ✚ Comprender la importancia de la Expresión Oral y así mismo de la Comunicación las cuales son de vital importancia en el proceso de Formación Académica y Personal del alumno.
- ✚ Desarrollar las estrategias adecuadas para comprender cómo expresarse adecuadamente y obtener así un buen desenvolvimiento oral frente a otros.
- ✚ Aplicar estrategias de diferentes tipos de comunicación cómo lo es el autodominio, lo cual, les ayudará a controlar sus nervios ante cualquier situación.
- ✚ Identificar las habilidades y carencias de sí mismo para tratar de una manera dinámica el tema que se desee ante un público.

CONTENIDO DEL MANUAL DEL ALUMNO

MÓDULO 1: LA COMUNICACIÓN

Como parte de este módulo, el alumno reforzará su concepto de comunicación, así como su diferencia con la información, lo cual será de vital importancia tomándolo como base para la comprensión de los siguientes módulos. Entre las actividades se encuentran:

- ❖ Preguntas de Inicio
- ❖ Presta atención (Tips para expresarse)
- ❖ ¿Qué es la Comunicación?
- ❖ Tipos de Comunicación Verbal y No Verbal
- ❖ Ejercicio: Debates de Temas de interés para los alumnos, con ello lo que se busca es que se hagan entender ante el público
- ❖ Ejercicio: La Elaboración de un concepto propio de comunicación, teniendo en cuenta lo aprendido en el módulo.

MÓDULO 2: TIPOS DE DISCURSO

El tipo de discurso varía de acuerdo con la ocasión y el momento. Los principales tipos de discursos son, el informativo, persuasivo, el de entretenimiento y el improvisado. Cada uno de ellos responde a una estructura determinada y su empleo depende de la finalidad o propósito. Es necesario saber cuándo usar cada uno de ellos.

Este momento Didáctico se abordará de la siguiente manera:

- ❖ Preguntas de inicio
- ❖ El discurso informativo
 - *ejemplo
- ❖ El discurso de entretenimiento

*ejemplo

- ❖ El discurso improvisado

*ejemplo

- ❖ El discurso persuasivo

*ejemplo

- ❖ Ejercicio sobre los Diferentes Tipos de Discurso, en el cual el alumno deberá de identificar entre diversos textos a qué tipo de discurso se refiere y exponerlo ante el grupo, esto con la ayuda de diversos temas que se encuentran en el anexo.
- ❖ Consejos para la Expresión Oral

MÓDULO 3: HABILIDADES EN LA COMUNICACIÓN

- ❖ Preguntas de Inicio
- ❖ Tipos de persona para hablar ante el público
- ❖ Ejercicio: Identificar qué tipo de persona es cada alumno
- ❖ Estilo, Imagen Verbal y Credibilidad
- ❖ Ejercicio: Que cada alumno prepare un tema (puede ocupar la ayuda del anexo3), para que haga el uso de la Imagen Verbal.
- ❖ Análisis del Auditorio
- ❖ Lenguaje Adecuado
- ❖ Ejercicio: Un pequeño test para saber que lenguaje utiliza el alumno ante su público al expresarse oralmente.
- ❖ Autodominio
- ❖ Conocimiento y Organización de Ideas
- ❖ Proyección de Emociones
- ❖ Manejo de Códigos No Verbales
- ❖ La Kinestesia
- ❖ La Postura
- ❖ Ejercicio: un pequeño test sobre la postura al hablar ante el público

- ❖ Gestos
- ❖ Ejercicio: Preguntas acerca de que gestos hacen los alumnos al hablar en diversas ocasiones.
- ❖ Expresión Facial

MÓDULO 4: COMO PLANEAR

- ❖ Preguntas de Inicio
- ❖ ¿Qué es la Planeación?
- ❖ La Teoría de la Planeación
- ❖ Diversos conceptos sobre la Planeación desde el punto de vista de los expertos.
- ❖ Manos a la Obra: Hagamos un concepto de Planeación para el grupo de trabajo (esto con la finalidad de tener un concepto claro sobre que es la planeación).
- ❖ Ejercicio: Elaborar una tabla con los pasos a seguir para llevar a cabo una buena Planeación
- ❖ Información sobre los pasos más importantes a seguir para presentar un tema ante un publico

MÓDULO 5: DESARROLLO DE LA PLANEACIÓN

- ❖ Preguntas de Inicio
- ❖ Información: poner en práctica lo visto en los Módulos anteriores
- ❖ Tabla en donde se muestran las ventajas y desventajas sobre planear o no planear
- ❖ Tips sobre una planeación
- ❖ Ejemplo sobre una Planeación.

Metodología del Manual

Las actividades que han sido planeadas están articuladas en cada uno de los módulos con diversos ejercicios y ejemplos que serán de gran ayuda para la comprensión de los temas por parte del alumno pero, también se busca que el material sea digerible para que el guía-profesor pueda comprender y explicar de una manera eficiente hacia el alumno para así lograr en cada uno de ellos un aprendizaje significativo, el cual pueda ser de gran ayuda en la formación del alumno.

Para crear un ambiente integral del curso Expresión Oral, se tomará en cuenta la metodología de Trabajo por Proyectos para así comprender y tener en cuenta los intereses de los estudiantes, así como, facilitar la creatividad en los alumnos y ejercitar la puesta en práctica de la teoría; es decir, esta metodología consiste en plantear actividades articuladas entre sí, así como los materiales necesarios para llevarlas a cabo. Esto es, una manera de organizar los temas y contenidos para lograr un aprendizaje significativo, partiendo de una situación conflictiva derivada de la propia realidad de los alumnos o de su contexto. El trabajo por proyectos permite mantener el interés del alumno pues radica precisamente en su experiencia y esto otorga la motivación necesaria para su desarrollo.

Se trata de que el alumno de sus puntos de vista en cada módulo, por ello el que esté estructurado de tal forma en la que el alumno va evaluando su propio conocimiento y sus habilidades adquiridas o reforzadas al término de cada módulo para que así finalmente pueda poner en práctica los conocimientos adquiridos.

Durante los cinco módulos al inicio se hacen preguntas, se pueden tomar como de diagnóstico, para de esta manera conocer qué tan informado está el alumno acerca de distintos temas, después se le va proporcionando información para que él mismo pueda planear y al término exponer su tema ante un público.

La Metodología empleada en la Guía de alumno se basa en la siguiente tabla:

 <p>PREGUNTAS DE INICIO</p>	<p>Aquí el coordinador del curso hace la recomendación para que sean contestadas preguntas individualmente y posteriormente sean comentadas en plenaria.</p>	<p>Son preguntas que se refieren a la situación planteada y te introducen en el trabajo que realizarás durante el tema.</p>
	<p>Este apartado es en donde se le da información al grupo y actividades de interés para los alumnos.</p>	<p>Aquí se especifica claramente el proyecto: que contenidos se te presentan qué harás y cómo.</p>
	<p>Este apartado de preferencia se recomienda que sea leído por el ponente para que posteriormente los alumnos hagan sus comentarios ante el grupo.</p>	<p>Se te proporcionara la información necesaria para entender cada módulo y dar respuesta a los ejercicios planteados si así se requiere.</p>
	<p>Se sugiere que sea leído por los alumnos, para que así puedan también comentar entre ellos o compartir alguna información extra ante el grupo.</p>	<p>Te invita a informarte en torno a una frase o acontecimiento que se vincula con uno de los temas del proyecto.</p>



¿CÓMO VAMOS?

Este es un espacio de reflexión que puede empezar individualmente y después formarse equipos para comentar.

Es un espacio para la reflexión individual y colectiva en el que los alumnos realizan un trabajo metacognitivo y de evaluación.



MANOS A LA OBRA

Aquí el ponente dirige el trabajo realizado por los alumnos reiterando los conocimientos y habilidades adquiridas para que sea realizada la actividad.

En este espacio pondrás en práctica tus habilidades para reafirmar el tema.



EJERCICIOS

Cada ejercicio o actividad dentro del manual contienen instrucciones diversas a realizar, estas pueden ser leídas por el ponente para que si haya alguna duda se aclare antes de realizar el ejercicio.

Aquí se te mencionan las actividades a realizar respecto al tema.

A REFLEXIONAR



Es el espacio final en donde el papel del ponente es de modulador y constructor de conceptos ante las diversas aportaciones del grupo.

Es la etapa final en la que das a conocer el producto del proyecto a los demás. Una vez hecho, es el momento de reflexionar con tu grupo sobre la recepción que tuvo el producto y poner en común las experiencias de todos durante el proyecto.

Conclusiones

El desarrollo para la elaboración de este Texto Didáctico: Expresión Oral requiere de una percepción constructivista del aprendizaje, ya que el alumno que tome este curso debe de emplear también sus saberes previos, ya que la expresión oral no va a ser algo nuevo para él, sin embargo se busca que con la ayuda de la información y los diversos ejercicios que están dentro de la Guía que está dirigida al alumno pueda mejorar sus técnicas y habilidades para lograr una mejoría en su forma de expresarse ante un público, y así mismo que sea de gran ayuda en su vida diaria.

El enfoque que se maneja dentro de la metodología del curso es el Constructivismo el cual sostiene que el conocimiento no es una copia de la realidad, sino una construcción del ser humano, la cual realiza a partir de los esquemas que ya posee. Así mismo se entiende al conocimiento no como una simple recepción en donde el alumno es pasivo, sino que es el principal autor de sus nuevos conocimientos, en donde emplea y entrelaza sus conocimientos previos.

Por lo anterior resulta de gran importancia el poner especial atención a el papel del Guía del curso, ya que su papel debe ser el de un facilitador de la información que se encuentra en el texto didáctico, para que con ello el alumno vaya creando sus propios conceptos y desarrollando sus habilidades.

Con el presente Texto Didáctico se busca ofrecer desde un plano pedagógico una propuesta para cubrir las necesidades que sean requeridas por el alumnado, que este interesado en este caso con el manejo de la “Expresión Oral”, tomando en cuenta que este curso será brindado como material de apoyo para el Programa Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del Estudiante que se impartirá dentro de la Fes Aragón. Consideramos de vital importancia que esta metodología no se quede solo en un trabajo, sino que se aplique a la vida diaria en donde el ser humano vaya construyendo sus nuevos conocimientos y saberes a partir de lo que ya conoce siempre perfeccionando sus habilidades que le sean útiles tanto en la educación formal e informal.

BIBLIOGRAFÍA

ACEVEDO, Alejandro (1996) *Aprender jugando: Dinámicas vivenciales para capacitación, docencia y consultoría*. México Limusa.

BARRETO, Felisa (2006) *Leer y escribir: desarrollo de la lengua oral y escrita con significación*, Bogotá, Eco. Ediciones.

BASULTO, Hilda (2005) *Curso de redacción dinámica*. 3 ed. México: Trillas.

CALERO, Mavilo (2008) *Constructivismo Pedagógico*. Ed. Alfaomega, México.

CASSANY, Daniel (2006) *Taller de textos. Leer, escribir y comentar en el aula*. Barcelona: Paidós.

DÍAZ, Frida (1998) *Estrategias Docentes Para un Aprendizaje Significativo. Una interpretación constructivista*. México. Ed. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES.

ENGUIDANOS, María Jesús (2004) *Expresión corporal: Aproximación teórica y técnicas aplicables en el aula*. España. Ed. Ideas propias.

ESCAMILLA, Jesús (2005) *La didáctica como disciplina*. Documento de trabajo para la unidad de conocimiento: didáctica general I. Semestre 2005-1. Lic. En Pedagogía de la FES ARAGÓN México.

FONSECA, María del Socorro (200) *Comunicación Oral: Fundamentos y prácticas estratégicas*. México. Pearson Educación.

PÉREZ S. G. (2001) *Modelos de Investigación Cualitativa*. España, Ed. Nacera.

ROJAS, Raúl (1989) Fundamentos teóricos de organización educativa: apuntes de la ENEP Aragón.

RUESCH, Jürgen y WELDON Kees. (1953) Comunicación no verbal: Notas en la percepción visual de las relaciones humanas.

TREJO, Karina (2012) *Metodología del proceso enseñanza aprendizaje*. México, Ed. Trillas.

VAZQUEZ, Roxana (2010) *Manual de expresión oral y escrita*, México. Ed. México: Pac.

FUENTES ELECTRONICAS

<http://mariareginams.blogspot.mx/2011/01/la-diferencia-entre-comunicacion-e.html>

<http://www.psicopedagogia.com/articulos/?articulo=381>

http://www.ehowenespanol.com/temas-discurso-persuasivo-donacion-organos-info_333755/

<http://www.slideshare.net/mariaeqallo/la-documentacion-narrativa-de-experiencias-pedaggicas>

http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/pos/DR/DJ/AM/05/Caracteristicas.pdf

<http://www.ee-iese.com/88/pdf/Porras.pdf>

ANEXOS

GUIÓN DE ENTREVISTA

(Dirigida al coordinador del Programa Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del Estudiante)

1. Motivo por el cual se decide cambiar el nombre del programa
2. ¿Cuál es el objetivo del programa?
3. ¿Desde qué perspectiva pedagógica se piensa el programa?
4. ¿A qué población atiende el programa?
5. ¿Cuál es el perfil ideal del ponente del curso Expresión Oral?
6. ¿Cuál es el alcance previsto del curso Expresión Oral?
7. A partir de esta nueva visión ¿Cuáles son los elementos que se retomarían para trabajar en el curso desde esta nueva etapa del programa?
8. Dentro de esta nueva visión ¿Cuáles son los elementos que se incorporan al curso?



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**PROGRAMA DE HABILIDADES ACADÉMICAS PARA EL
DESARROLLO PROFESIONAL DEL ESTUDIANTE**

“Expresión oral”

Guía para el alumno

**Bravo Zubiarte Brenda Ibeth
Najera Montufar Lucero**



ÍNDICE

PRESENTACION.....	3
OBJETIVOS DEL CURSO.....	4
CONOCIENDO MI MANUAL.....	5
MODULO 1: LA COMUNICACIÓN.....	7
◆ Diferencias entre Información y Comunicación.....	10
MODULO 2: TIPOS DE DISCURSO.....	13
◆ El Discurso Informativo.....	14
◆ El Discurso de Entretenimiento.....	16
◆ El Discurso Improvisado.....	18
◆ El Discurso Persuasivo.....	20
MODULO 3: HABILIDADES EN LA COMUNICACIÓN.....	25
◆ Estilo, Imagen Verbal y Credibilidad.....	28
◆ Imagen Verbal.....	29
◆ Credibilidad.....	30

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral

◆ Análisis del Auditorio	31
◆ Lenguaje Adecuado	31
◆ Autodominio	33
◆ Conocimiento y Organización de Ideas	34
◆ Proyección de Emociones	34
◆ Manejo de Códigos no Verbales	35
◆ Kinestesia	36
◆ Postura	36
◆ Gestos	37
◆ Expresión Facial	38
MODULO 4: COMO PLANEAR	39
◆ La Teoría de la Planeación	41
MODULO 5: DESARROLLO DE LA PLANEACIÓN	46
◆ ¿Como Planear una Fiesta Perfecta para Adolescentes?	49
ANEXOS	51

PRESENTACIÓN

Hoy en día en la educación se presentan diferentes retos en cuanto a las exigencias educativas; sin embargo, contamos con muchos recursos para dar respuesta a las necesidades que se nos presenten, además de la imaginación personal que poseemos. El objetivo de este texto es proporcionarles los medios suficientes para expresarse de manera clara y precisa de forma oral ante los demás. Se pretende brindarles una serie de estrategias de aprendizaje y habilidades para su desarrollo académico, personal y profesional.

Por lo tanto, es necesario hablar de “expresión oral” el tema principal de este trabajo, el cual, estará relacionado a través de los cinco módulos a tratar en dicho documento.

El primer módulo es la comunicación, la cual, es de vital importancia para todo ser humano, ya que, tiene la necesidad de hacerse entender, de comunicarse y de expresar lo que siente y piensa; sin embargo, muchas veces no es suficiente tener excelentes ideas sino también saber expresarlas, desarrollando las habilidades que faciliten la expresión oral ante cualquier tipo de público.

En el segundo módulo hablaremos de la finalidad del discurso, para que sirva y que tipos hay, ya que, el tipo de discurso varía de acuerdo con la ocasión y el momento y cada uno de ellos responde a una estructura determinada, su empleo depende de la finalidad o propósito.

El tercer módulo habla de la importancia de las habilidades en la comunicación. El dicho popular de “la práctica hace al maestro” es muy cierto, depende del esfuerzo y tiempo que le dediques a todas las sugerencias para mejorar la manera de expresión ante los demás y así puedas lograr resultados positivos.

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del estudiante Expresión Oral

El cuarto módulo es el de planeación en cual, hablaremos de la importancia de la planeación de un discurso que implica: la elección de un tema, investigación, organización, practica y revisar el lugar en donde llevaras a cabo la exposición de la planeación antes mencionada.

El quinto módulo habla del desarrollo de la planeación, en el cual, se llevará a cabo lo visto en el tema anterior, donde se realizarán ejercicios y prácticas de temas de interés del alumno.

4

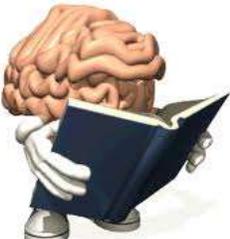
OBJETIVOS DEL CURSO

- ✚ Comprenderás la importancia de la Expresión Oral y así mismo de la Comunicación las cuales son de vital importancia en tu proceso de Formación Académica y Personal.
- ✚ Desarrollarás las estrategias adecuadas para comprender como expresarte adecuadamente y obtener así un buen desenvolvimiento oral frente a otros.
- ✚ Aplicarás las estrategias de diferentes tipos de comunicación como lo es el autodominio, lo cual, te ayudara a controlar tus nervios ante cualquier situación.
- ✚ Identificarás las habilidades y carencias de ti mismo para tratar de una manera dinámica el tema que deseas ante un público.

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral

 <p>PREGUNTAS DE INICIO</p>	<p>Son preguntas que se refieren a la situación planteada y te introducen en el trabajo que realizarás durante el tema.</p>
 <p>PRESTA ATENCIÓN</p>	<p>Aquí se especifica claramente el proyecto: que contenidos se te presentan qué harás y cómo.</p>
 <p>información</p>	<p>Se te proporcionara la información necesaria para entender cada módulo y dar respuesta a los ejercicios planteados si así se requiere.</p>
 <p>¿Sabías que ...?</p>	<p>Te invita a informarte en torno a una frase o acontecimiento que se vincula con uno de los temas del proyecto.</p>

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral

 <p>¿CÓMO VAMOS?</p>	<p>Es una alto para la reflexión individual y colectiva en el que los alumnos realizan un trabajo metacognitivo y de evaluación.</p>
 <p>MANOS A LA OBRA</p>	<p>En este espacio pondrás en práctica tus habilidades para reafirmar el tema.</p>
 <p>EJERCICIOS</p>	<p>Aquí se te mencionan las actividades a realizar respecto al tema.</p>
 <p>A REFLEXIONAR</p>	<p>Es la etapa final en la que das a conocer el producto del proyecto a los demás. Una vez hecho, es el momento de reflexionar con tu grupo sobre la recepción que tuvo el producto y poner en común las experiencias de todos durante el proyecto.</p>

1

LA COMUNICACIÓN

7



Si bien a hablar se aprende hablando lo primero que debemos hacer para llegar a lograr un buen desempeño en nuestra expresión oral es una **preparación previa**.

Sabemos que las instancias donde se puede utilizar la expresión oral son muy variadas de tal manera que al estudiar estos contenidos deberás hacerlo con la perspectiva de que probablemente tendrás que **adaptarlos** luego a tu realidad.



PREGUNTAS DE INICIO

- ¿Desde mi punto de vista qué significa comunicación y qué importancia tiene?
- ¿Qué crees que se necesita para llegar a una buena comunicación?
- ¿Pienso que mi expresión ante los demás es adecuada?
- ¿Crees que la comunicación e información es lo mismo?
- ¿Considero que la comunicación es una necesidad para la vida diaria?
- ¿Qué finalidad tiene la comunicación?

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del estudiante

Expresión Oral

No es suficiente tener excelentes ideas, también, hay que saber expresarlas.



8

En este módulo conocerás que es la comunicación y la importancia que tiene para la expresión oral.

A la comunicación se le ha llegado utilizar como sinónimo de información, cuando en realidad existe diferencia entre ambas. La información solo va en dirección

unilateral y su objetivo es proporcionar datos, mientras que la comunicación es más compleja y requiere de una respuesta para que sea efectiva. Por lo tanto, la comunicación es bilateral, existe la posibilidad de un cambio de actitud, y la información es una parte de su contenido.



La comunicación es verbal y no verbal

Necesitamos estudiantes que sepan expresarse con fluidez y claridad, con óptima pronunciación y entonación, que empleen con pertinencia y naturalidad los [recursos](#) no verbales (mímica, gestos, movimientos del cuerpo), que se hagan escuchar pero que también escuchen a los demás.





Con la ayuda de tus compañeros de clase forma tres equipos de trabajo para debatir temas de su interés; elijan un tema del Anexo 1 y discútanlo.

- ❖ Dos asociados de cada grupo discuten el tema elegido, la tercera persona observa. Uno de los asociados que conversa (A) hace una declaración, y el otro (B) se opone.

La discusión ha de seguir ciertas reglas:

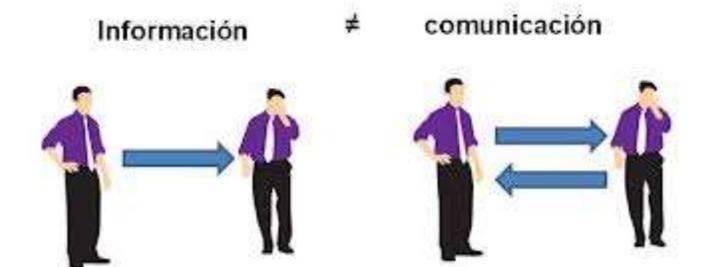
- ❖ El argumento no debe tomar más de dos minutos.
- ❖ Antes que un asociado (B) conteste a otro (A), él o ella tienen que repetir el contenido de la declaración de otro lo más correctamente posible. Se permite a él /ella continuar solamente si el otro está satisfecho con la repetición
- ❖ La primera persona no puede repetir su declaración y solamente puede responder sí o no a preguntas, de modo que la segunda persona necesita repetir la declaración empleando expresiones tales como: "Usted quiere decir....", o: "¿Le entendí bien? ...", o: "Está usted tentando decir..."
- ❖ Ahora B hace su propia declaración, luego de la cual es el turno del otro asociado (A) para repetir correctamente lo que dice B hasta que él/ella quede satisfecho, etc.

Evaluación y análisis (si es posible, en grupos pequeños), de acuerdo a las preguntas siguientes:

1. ¿Deficiencias de parte del orador?
2. ¿Deficiencias del oyente?
3. ¿Qué sucedió y por qué?
4. ¿Qué aprendieron del ejercicio?

Finalmente haz un resumen de lo que paso en la actividad y como te sentiste.

Diferencias entre información y comunicación



Acción y efecto de informar (=dar a alguien noticia de alguna cosa).	Acción y efecto de comunicar o comunicarse.
Transmitir toda la información necesaria para la toma de decisiones.	Conjunto de técnicas que permiten la difusión de mensajes escritos o audiovisuales a una audiencia vasta y heterogénea.
La información se transfiere a través de mecanismos de comunicación.	Busca modificar comportamientos, actitudes, representaciones o conocimientos de los interlocutores o mover a otras personas a hacer algo que no harían espontáneamente.
Utiliza herramientas sociales que permiten la interacción humana.	Comunicar es transferir información de una persona a otra sin tener en cuenta si despierta o no confianza.

El desarrollo de la habilidad para comunicarse facilita la efectividad de las relaciones personales.



La función más importante del lenguaje humano es la de poder establecer una comunicación entre las personas que pueda expresar en su totalidad la complejidad del pensamiento humano. Al mismo tiempo, el pensamiento se va enriqueciendo y la capacidad intelectual se va desarrollando gracias al lenguaje.

Completa las oraciones con las palabras comunicación e información:

1. La _____ es el conjunto de técnicas que permiten la difusión de mensajes escritos o audiovisuales a una audiencia vasta y heterogénea.
2. La _____ transmite toda la información necesaria para la toma de decisiones.
3. La _____ busca modificar comportamientos, actitudes.
4. La _____ utiliza herramientas sociales que permiten la interacción humana.
5. Dar a alguien noticia de alguna cosa es la acción de _____.
6. La acción y efecto de comunicar o comunicarse es _____.



Con tus propias palabras haz un resumen explicando que es la comunicación para ti y qué importancia tiene en la vida cotidiana, puedes apoyarte en el cuadro diferencial que está en la página anterior.

12

El hablante de una lengua posee implícitamente la capacidad para expresarse, pero adquiere con el aprendizaje el conocimiento.

En el lenguaje oral el aprendizaje debe pasar por la pronunciación correcta de sonidos, de entonación, hasta la producción de estructuras oracionales y de discurso.

La correcta expresión oral se fundamenta sobre dos pilares: la lectura y el habla.

2 TIPOS DE DISCURSO



13

El tipo de discurso variará de acuerdo con la ocasión y el momento. Los principales tipos de discurso son: el informativo, persuasivo, el de entretenimiento y el improvisado. Cada uno de ellos responde a una estructura determinada y su empleo depende de la finalidad o propósito. Es necesario que sepas como usarlos.



PREGUNTAS DE INICIO

¿Para ti que es un discurso?

¿Cuántos tipos de discurso conoces?

¿Qué propósitos tienen los discursos?

¿Qué tipo de discurso se basa en experiencias personales?

A menudo improvisamos en la vida cotidiana ¿piensas que exista el discurso improvisado?

El discurso informativo



- Es el que trasmite datos o información.
completamente objetivo y su finalidad principal es lograr que el público aprenda.
- El propósito del discurso informativo puede ser el de explicar, definir, describir o exponer. Dependiendo del propósito toma el nombre del tipo de discurso.

14

Ejemplo de un Discurso Informativo:

Los enigmas de Tutankamón



Tutankamón tenía once años cuando subió al trono y solo reinó durante nueve. Su nombre y su figura sin embargo son casi una leyenda. Su tumba es una de las pocas que se ha conservado hasta nuestros días.

En la cámara mortuoria de Tutankamón se hallaron objetos que abrieron nuevas incógnitas sobre su persona.

Uno de esos misterios fue la presencia de 413 estatuillas. Con el tiempo pudo desentrañarse el significado de estas imágenes. Para cada día del año, Tutankamón tenía la imagen de un servidor, lo cual hace un total de 365 estatuillas, un encargado cada diez días (36) y un supervisor por mes (12). Estos servidores trabajarían por él cuando el dios de los muertos lo pidiera. (...)”

En este texto el interés se centra en la información que se quiere dar a conocer. Para que lo leído resulte claro y no de lugar a más de una interpretación, el redactor de un discurso informativo echa mano a los recursos que antes hemos mencionados. A éstos podemos agregar:

- **una organización sintáctica clara** (sujeto, verbo y complementos): Tutankamón tenía once años cuando subió al trono y solo reinó durante nueve.
- **una adjetivación precisa**: En la cámara **mortuoria** de Tutankamón.

Discurso de entretenimiento

El discurso de entretenimiento es aquel que proporciona distracción al público. El factor primordial de este tipo de discurso es el humorístico, el cual logra una plática agradable; sobre todo, el ingrediente esencial es el humor fino.



Se basa principalmente en el relato de experiencias vividas y compartidas para lograr un rato agradable. Este tipo de discurso recurre mucho a las imágenes hechas a través de los sentidos; es decir, las personas que lo escuchan se imaginan y viven o reviven el relato como si estuvieran en el lugar de los hechos.

Ejemplo de un Discurso de Entretención:

AGUAAAAA !



Un tipo viene arrastrándose por el desierto, casi muerto pidiendo con sus últimas fuerzas:

-Aguaaa... aguaa... agua... agua...

De pronto aparece una tienda en medio del desierto, el tipo se arrastra como puede y le dice al tipo que está en la tienda: -Aguaaaa... deme aguaa, me muero... aaaguaaa...

El tipo de la tienda le dice:

-Compañero, agua no tengo, pero yo vendo corbatas... mire, mire... tengo de todos colores, de Disney, del demonio de Tasmania, hasta con la cara de Chávez y de Carlos Andrés abrazados...

El tipo le dice:

-¡Queee pasa contigooo, necesito aaaguaaa!...

El vendedor le insiste:

-Ya le dije que no tengo agua, pero mire las corbatas, baratísimas, acepto tarjeta y cheques.

El tipo casi muerto le repite:

-¡Aaguaaaa!

El vendedor le dice:

-Bueno mira, como a 8 kilómetros hay un restaurante, allí a lo mejor tienen agua... pero, compadre, cómpreme una corbata... mire, mire.

El tipo no quiso escucharlo más y se arrastró durante todo un día... Hasta que por fin ve un restaurante en medio del desierto. Llega ya con sus últimas fuerzas y le dice al portero:

-Agguaaa... me muero... aaaguaaaa.

Y el portero le dice:

-Amigo, le daría el agua, pero es que no puede entrar sin corbata.

El discurso improvisado

18



La palabra
improvisa proviene
del latín *improvis*.

◆ El discurso improvisado consiste en explicar una idea que conocemos bien, con palabras no previstas ni preparadas.

Lo importante para este discurso es tener muy claras las ideas que se van a exponer, ya que, se necesita habilidad y práctica.

◆ Practicar la improvisación sirve para salir airoso en situaciones difíciles y para adquirir fluidez.

Ventajas	Desventajas
Permite al comunicador permanecer flexible durante la presentación	Sin práctica suficiente un comunicador puede dar un tropiezo durante la presentación
Responder a la retroalimentación de la audiencia	Con el memorizado, puede sonar no natural o perder su lugar en la presentación

Ejemplo de un Discurso Improvisado:

Una noche oscura y silenciosa, caminábamos de la mano a la par de una pareja de ancianos que en ese entonces eran mis vecinos, venían en la mano de enfrente, ellos nos miraban como si tan raro fuera el que seamos gemelos. Pasaban las cuadras y seguíamos hablando de lo divertido que fue ir esa noche a ese boliche tan famoso, y de lo bien que la pasábamos. Distráido, quizás contemplando ese tétrico paisaje, me distraje de la conversación, realmente me intimidaba tanto como me miraban esos lindos y tiernos viejecitos.

Nada fuera de lo normal, eran una pareja de ancianos caminando, pero me miraban tanto, que me intimidaban en algún punto. Hasta que perdido de la situación, mi hermano me sacude por los hombros, preguntándome que miraba con tanto fervor en la vereda de enfrente, e insiste en que llevaba varias cuadras haciéndolo. Lo mire a los ojos y le pregunte si no veía a esos ancianos de la mano de enfrente, que se hallaban parados ahora, y continuaban mirándome. Me respondió que no... Volví a mirar a esos ancianos y ellos me miraban, movían sus labios como pronunciando mi nombre, y a pesar de estar todo en silencio no los oía. Veía como movían sus labios. Le insistí a mi hermano "Esos!, aquellos que nos miran, nuestros vecinos"... Quizás todo hubiera sido un poco menos traumático para nosotros si no fuera porque en ese momento mi hermano recibió un mensaje de nuestros padres. "No estamos en casa, fuimos al velorio de nuestros vecinos. Al parecer se han suicidado".



El discurso persuasivo

20

El discurso persuasivo es el que pretende influir en la actitud de sus receptores, ya sea con el convencimiento o con la motivación para realizarlo.

Según Aristóteles, se puede persuadir utilizando las siguientes categorías: el *ethos*, el *pathos* y el *logos*.



Ethos: es la credibilidad del orador ante su público, es la imagen que el auditorio percibe del expositor

Pathos: apela al sentimiento de los oyentes; los envuelve con las emociones y hace uso de las necesidades, valores y deseos de la audiencia.

Logos: es la persuasión por la argumentación lógica y directiva; va dirigida al razonamiento de los receptores.

Ejemplo de un Discurso Persuasivo:

La donación de órganos

21

La donación de órganos es un tema sensible para muchas personas; dar un discurso sobre ella puede ser una aventura llena de angustia. Se trata de que tu audiencia esté cómoda y explicarles acerca de la donación de órganos también.



La escasez de órganos

Muchas personas asumen que todos los que necesitan un órgano pueden conseguir uno inmediatamente, pero esto está lejos de ser el caso. A menudo las personas sufren durante meses o años en las listas para donación de órganos. Lamentablemente, un gran número de ellos mueren esperando una salvación que nunca llega.

Puntos de vista religiosos

Muchas personas tienen la impresión equivocada de que su religión no apoya la donación de órganos. Por el contrario, este regalo milagroso es alentado por casi todas las grandes religiones.

22

Continuidad de la vida

Esta insistencia sobre la donación de órganos no es sobre la muerte sino sobre la vida. Convertirse en un donante no apresura la muerte de nadie, pero podría significar la pérdida de la vida para alguien que necesita un órgano vital.

Proceso simple

Muchas personas posponen el convertirse en un donante de órganos, ya que temen que el proceso sea complicado. Esto no es cierto. No se necesitan médicos o abogados para completar el proceso. Simplemente marca "donante de órganos" en la parte posterior de la mayoría de las licencias de conducir estatales.

Si no tienes licencia, llenar una Directiva Avanzada (los formularios se pueden encontrar en la web) y haz consciente a tu familia sobre tu decisión de ser donante.





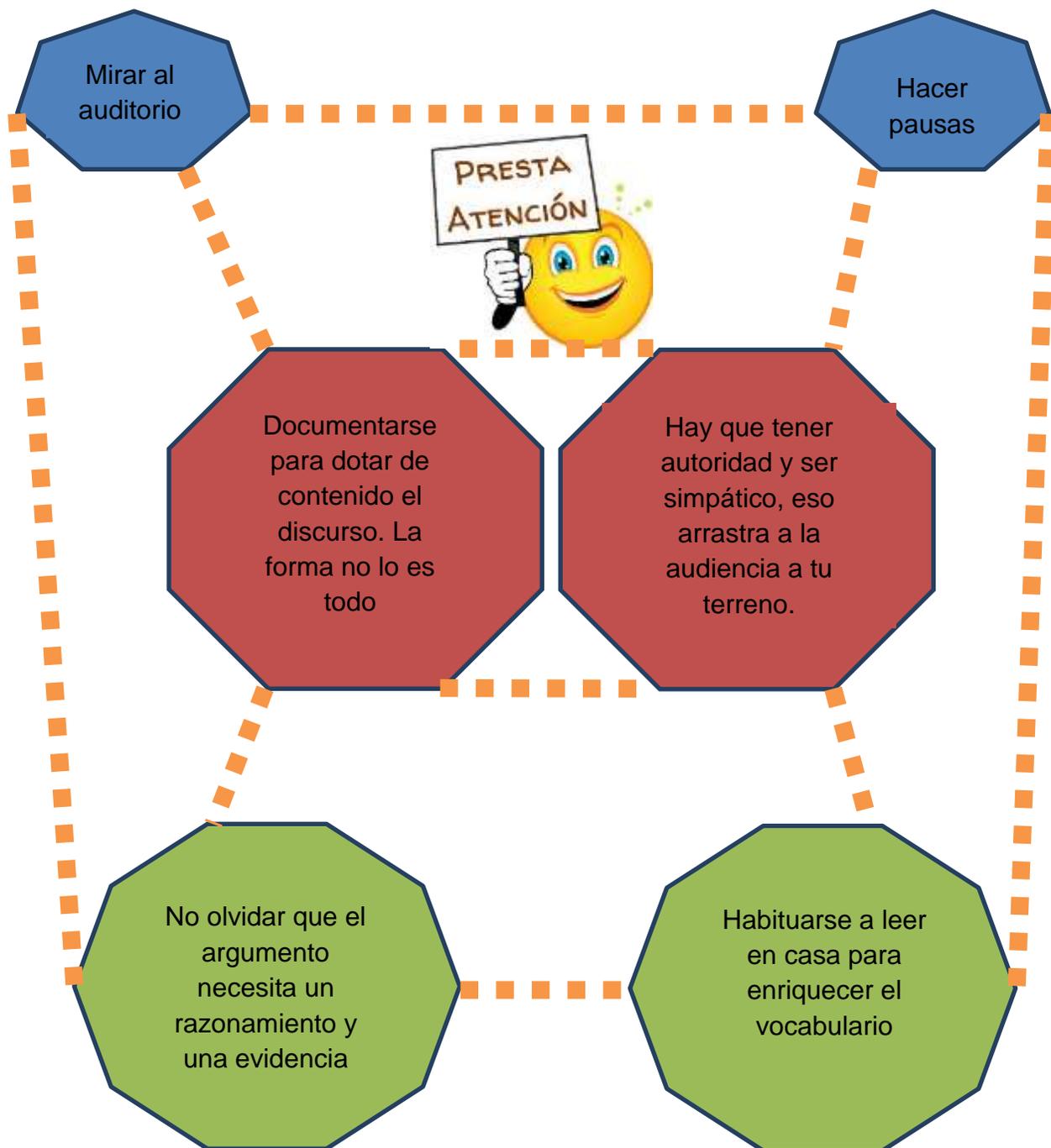
Ahora es tiempo de ver si quedaron claros los tipos de discurso

23

FORMA EQUIPOS DE TRABAJO Y ELIJAN UN TEMA DE SU INTERÉS QUE ENCONTRARAN EN EL ANEXO 2, POSTERIORMENTE DEBEN DE IDENTIFICAR EL TIPO DE DISCURSO QUE ES Y EXPONERLO ANTE LOS DEMÁS COMPAÑEROS DE GRUPO.



Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral



3

HABILIDADES EN LA COMUNICACIÓN



El dicho popular de "la práctica hace al maestro" es muy cierto, depende del esfuerzo y el tiempo que les dediques.

Ahora hay que enfocarse a las actividades que facilitaran la adquisición de las habilidades expresivas adecuadas para preparar tus discursos.

Para lo anterior y lo lograr tus objetivos es muy importante que conozcas que tipo de persona eres y así poder hacer énfasis en tus habilidades o carencias.

25

PREGUNTAS DE INICIO

¿Conoces tus habilidades y carencias expresivas?

Cuando estas en una situación formal o bajo presión ¿sonríes o te pones tenso?

¿Qué cualidades o características tienes como individuo?

Cuando una persona habla ¿transmite?

¿La imagen es importante para la credibilidad?

¿Cómo consideras que es tu dominio al hablar ante el público?

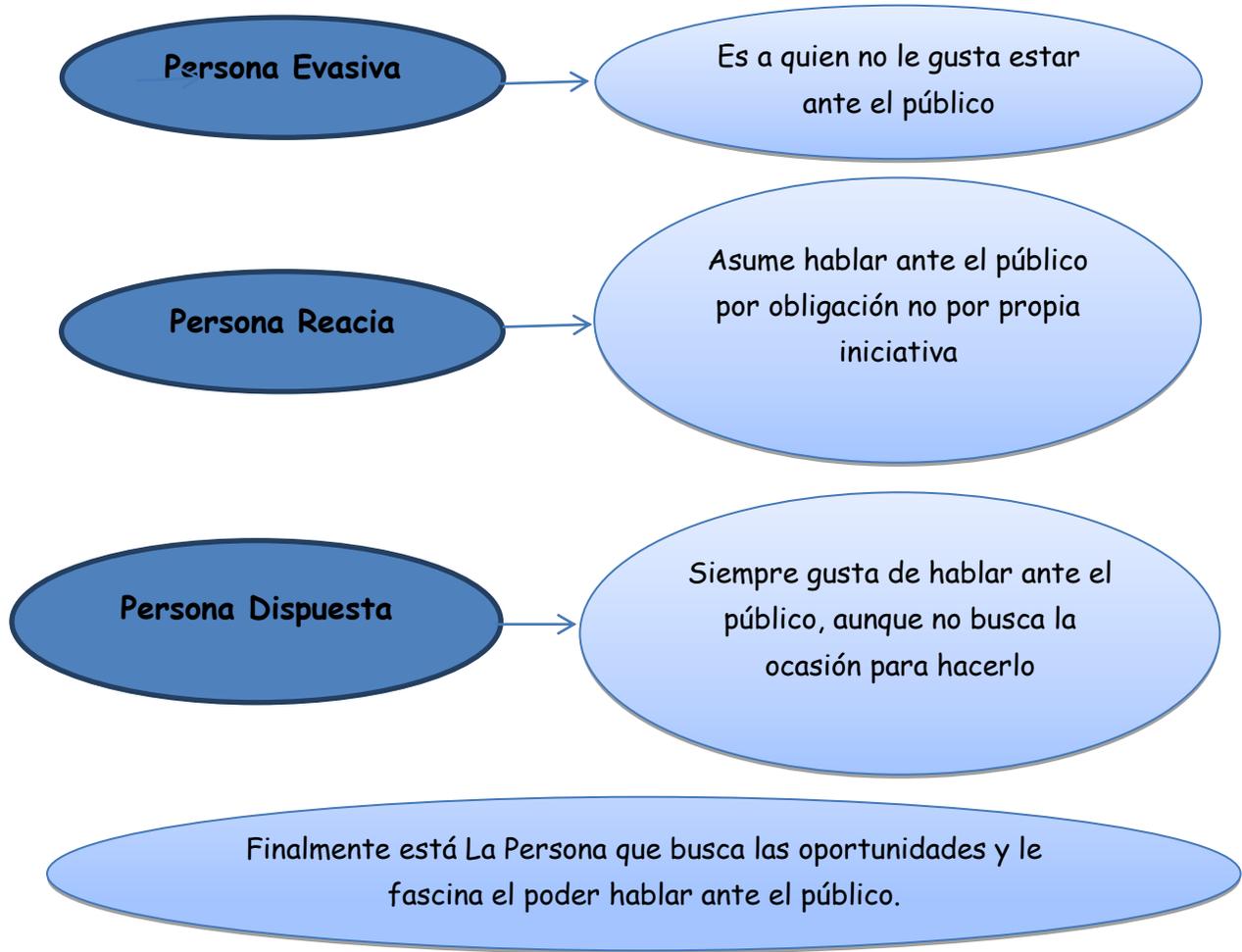
¿El lenguaje que manejas ante los demás es el apropiado?

Cuando estás sentado, ¿realizas los mismos gestos y los mismos ademanes que cuando estas de pie?

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral



Algo de suma importancia aquí es que conozcas que tipo de persona eres, como ya lo mencionamos para poder hacer énfasis en tus habilidades o carencias. Por ejemplo:



Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral



Nuestro primer ejercicio del módulo es verificar **¿Cuál de ellas eres tú?**

Forma equipos de cuatro personas, releen la información anterior y realizando pequeñas lecturas ante su equipo identifiquen que tipo de persona son, al hablar ante el público.

27

Los seres humanos somos por naturaleza seres sociales, compartimos la mayor parte de nuestras vidas con otras personas. Las habilidades de comunicación por lo tanto nos ayudan a mejorar nuestras relaciones interpersonales.



De aquí es que surge nuestro siguiente tema:

ESTILO, IMAGEN VERBAL Y CREDIBILIDAD

La palabra estilo proviene de la palabra griega *stylus*. Este era un punzón de manera que servía para escribir. Cada persona le daba características especiales, por lo que era fácil identificarlo, y no había uno igual al otro.

El estilo se puede mejorar mediante los siguientes factores:

28

Claridad: se logra a través del uso adecuado del lenguaje. El vocabulario debe ser accesible al público a quien va dirigido.

Coherencia: conserva el orden lógico de las ideas.

Conclusión: sólo debes utilizar las palabras necesarias, sin rodeos ni verborrea.



Cuando una persona habla, transmite además de un mensaje verbal su conocimiento, sus experiencias vividas, cultura, lugar de procedencia y manera de pensar. Al conjunto de estas características se le denomina **imagen verbal**.

IMAGEN VERBAL

Para desarrollar la imagen verbal es necesario que incrementes tu vocabulario y sepas adaptarlo al lugar en donde se dé la comunicación. También lo puedes hacer con los apoyos verbales, entre los que destacan:

- los ejemplos,
- las anécdotas,
- las descripciones,
- el humor,
- la visualización de imágenes a través de los sentidos, como imágenes olfativas, gustativas, entre otras.

29

Por ejemplo, si tu discurso es sobre el tema de alimentación o cocina mexicana, las imágenes verbales puedes hacerlas con descripciones olfativas; si tu tema es acerca de la docencia, puedes emplear las anécdotas sucedidas en tu época escolar.



MANOS A LA OBRA

Preparen un pequeño tema de manera individual, una exposición ante el público, en donde puedan emplear lo visto anteriormente

Nota: que no tarde más de 5 minutos.

Puedes apoyarte con los diversos temas que se encuentran en el **Anexo 3**

CREDIBILIDAD

Recuerda, Aristóteles utilizó este concepto con la palabra *ethos*, que consiste en la imagen que se forma el público del orador. Esto es tan importante como lo que se escucha. Por eso, cuando proporciones un discurso debes demostrar confianza y seguridad para imprimir credibilidad en tu público.

30

Para lograr credibilidad es necesario:



Conocimiento: se refiere no únicamente al conocimiento del orador sobre el tema que se está exponiendo, sino también a su cultura general. Cuando un orador posee una amplia cultura tiene más facilidad de expresión, y esto contribuye a la reputación y prestigio que va a ir adquiriendo.



Honestidad: aun cuando el orador este muy bien informado sobre tu tema, habrá ocasiones en las cuales dudara ante ciertas preguntas. Esto es válido y no tiene por qué avergonzarse. Lo adecuado es que sea sincero y después investigue, en lugar de una respuesta equivocada carente de todo fundamento.



Dinamismo: es la manifestación de la energía y del entusiasmo para hablar. El público se da cuenta de que el orador presenta su tema con verdadero gusto y esta fascinado de expresarse. Consecuentemente, esto lleva a la motivación del auditorio.

ANÁLISIS DEL AUDITORIO

Cuando vayas a realizar una presentación, interésate por saber acerca de tu público, así como el lugar físico; todo esto incluye el conocimiento del auditorio.

NOTA IMPORTANTE:

DEBES CONOCER CUÁL ES EL NÚMERO DE ASISTENTES, LOS VALORES Y NECESIDADES QUE MANEJAN, EL NIVEL DE CONOCIMIENTOS, OCUPACIÓN, LA EDAD Y SEXO DE TU AUDIENCIA. TODA ESTA INFORMACIÓN TE SERVIRÁ PARA QUE ADECUES TU TEMA, VOCABULARIO Y LA MANERA COMO DEBES DIRIGIRTE.

31

- ◆ Tienes que situarte en el lugar de tu público para comprender mejor la forma de abordar el tema. Piensa en lo que a ti te gustaría escuchar acerca del tema.
- ◆ En el momento de la presentación, el público es muy importante y debes ponerle todo el interés a medida que hablas; debes sentir tu mirada como si le estuvieras dirigiendo el mensaje en forma individual.
- ◆ Tienes que lograr el contagio positivo con temas relacionados con sus experiencias, que les interese y debes hacerlo en forma atractiva. De ti dependerá captar su atención.

LENGUAJE ADECUADO

El empleo del lenguaje adecuado es consecuencia del análisis del auditorio. Cuando sabes qué tipo de público es, podrás establecer muy bien con tus palabras el grado de comprensión que quieres obtener.

Es indispensable, pues, un léxico adecuado a tu audiencia; pero, ese sí, siempre con la mayor sencillez, sin rebuscamientos. Debes cuidar la claridad de la expresión y utilizar el idioma en forma correcta.



Un pequeño test:

Tu lenguaje debe ser adecuado y apropiado, por lo tanto haz un análisis de los siguientes aspectos para mejorarlo.

- ✓ Cuando estás en una plática informal, ¿sabes con qué frecuencia realizas pausas largas?
- ✓ ¿A menudo utilizas palabras de "jerga"?
- ✓ ¿Te has dado cuenta de cuáles son las muletillas que utilizas frecuentemente?
- ✓ ¿Tartamudeas al hablar en pláticas formales?
- ✓ ¿Con qué frecuencia utilizas el diccionario para buscar una palabra nueva que deseas incrementar en tu vocabulario?
- ✓ ¿Consideras que tu vocabulario es suficiente?

AUTODOMINIO

Uno de los temores más notables en el ser humano aparte de muchos otros es el miedo al hablar ante el público. Su presencia provoca una serie de sensaciones tales como el sudor en las manos, mariposas en el estómago, el corazón palpita en forma más acelerada, falta el aire, entre otras. Por supuesto, a nadie le gusta pasar por estos momentos, y en realidad la persona sufre.

33



Quando nos enfrentamos a una nueva situación siempre está de por medio la incertidumbre, ese temor nos hace sentir inseguros y se acentúa el nerviosismo. Cuando hablamos ante el público, pensamos que podemos equivocarnos, y ese es el miedo más grande: el temor al fracaso, hacer el ridículo y la falta de aceptación de nuestro grupo.

CONOCIMIENTO Y ORGANIZACIÓN DE IDEAS

Si bien es cierto que al hacer el bosquejo de tu discurso ya organizaste tus ideas, piensa que es lo mismo haberlo desarrollado por escrito que hablarlo. Por lo tanto, debes considerar algunas sugerencias con relación a este punto.

- ✓ Es preciso que tengas claro el objetivo de tu tema.
- ✓ Debes estar consciente de que sabes muy bien el tema del cual vas hablar. Esto te hará sentir más tranquilo y disminuirá tu nerviosismo.
- ✓ Organiza tus ideas mentalmente y recuerda lo que realmente quieres decir.
- ✓ Las ideas las irás presentando en forma ordenada.
- ✓ Para que te puedan entender habla con voz firme y articula muy bien las palabras.

34



PROYECCIÓN DE EMOCIONES

La proyección de emociones significa manifestar nuestro estado de ánimo y hacerlo partícipe con el público. Significa proyectar nuestra emotividad y que el auditorio viva o comparta nuestras emociones.



La emotividad la logramos por medio del uso de todo el cuerpo, a través de la voz, de los gestos, de los movimientos corporales, de la posición y el dominio del espacio y de la mirada.

MANEJO DE CÓDIGOS NO VERBALES

La comunicación puede darse a través de códigos verbales y códigos no verbales.

La comunicación no verbal es el conjunto de señales expresadas por medio de gestos, ademanes y movimientos del cuerpo que no se manifiestan por la palabra hablada. Tiene por objetivo reforzar la comunicación oral.



La comunicación verbal comprende la kinestesia, la proxémica y el paralenguaje.

KINESTESIA

La cinética o kinestesia es el estudio de los movimientos del cuerpo. Por medio de estos podemos enviar mensajes muy expresivos. La kinestesia comprende la postura, movimientos en general, expresión del rostro, gestos y contacto visual.

JurganRuesch y WeldonKees, pioneros de la comunicación no verbal, dicen que la kinestesia se divide en lenguaje de signo, lenguaje de acción y lenguaje de objetos.

- ✓ Lenguaje de signo: es el empleo de gestos o flexión de la voz para acentuar una palabra determinada.
- ✓ Lenguaje de acción: son los signos secundarios de la comunicación, por ejemplo, caminar, sentarse.
- ✓ Lenguaje de objetos: es el que emplea los accesorios que determinan estatus, posición o estatus, por ejemplo, el tipo de ropa o el anillo de bodas.

POSTURA

A través de la posición del cuerpo podemos percibir si una persona está relajada, nerviosa, rígida o tensa.



Haz un análisis de tu postura y de los movimientos que ejecutas cuando hablas con otras personas, mediante las siguientes preguntas:

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del estudiante Expresión Oral

- ✓ ¿Te recargas en la cadera cuando te encuentras en un grupo reducido?
- ✓ ¿Cuándo estas de pie, cruzas las piernas en una plática informal?
- ✓ ¿Cuándo estas en acción de escuchar, juegas con algo en las manos o mueves los pies constantemente?

GESTOS

Los gestos son los movimientos hechos por una parte del cuerpo y contribuyen a dar fuerza a la expresión verbal. Algunos son deliberados para dar énfasis a lo que se dice, pero la mayoría lo hacemos de manera espontánea y no somos conscientes de ellos.

Cuando hables frente a una audiencia, debes expresar con los gestos lo que estas expresando verbalmente; demuestra entusiasmo, pero no exageración; por lo contrario, los gestos demasiado exagerados o llamativos, causan distracción.



De la misma manera que lo hiciste anteriormente, responde a estas preguntas:

- ✓ Cuando estas en una situación formal o bajo presión ¿sonríes o te pones tenso?

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del estudiante

Expresión Oral

- ✓ Cuando hablas por teléfono ¿haces los ademanes como si estuvieras frente a la persona?
- ✓ Cuando te sientes nervioso, ¿has notado en donde pones las manos?
- ✓ Cuando estás sentado, ¿realizas los mismos gestos y los mismos ademanes que cuando estas de pie?
- ✓ Cuando estas sentado, ¿mueves los pies constantemente?
- ✓ Cuando estas escuchando, ¿realizas movimientos nerviosos?

38



Si hasta el momento no has percibido lo que te pasa en situaciones descritas, te sugiero que en la próxima oportunidad tomes nota de estas observaciones.

EXPRESIÓN FACIAL

La cara es una de las partes más expresivas del cuerpo. Lo puedes hacer a través de una sonrisa, una mueca, levantar las cejas, sorprenderte; en fin puedes manifestar muchos estados de ánimo, desde la alegría hasta la más completa apatía.



4

COMO PLANEAR

39



Hoy en día hablar en público se ha convertido en una habilidad imprescindible para desarrollarse en los campos laboral y social. Esta habilidad consiste en lograr establecer una comunicación efectiva con nuestro público, por ello la importancia de tener una buena planeación, en este módulo te proporcionaremos algunas técnicas para lograrlo.



PREGUNTAS DE INICIO

¿Para ti que es planeación?

¿Consideras importante la planeación antes de un tema?

Cuando tienes información ¿resumes o haces notas sobre lo más importante?

¿Qué es lo primero que debes hacer al comenzar a Planear un Tema?



Por medio de la Planeación el hombre moderno, utiliza los recursos de la ciencia, la técnica y la cultura para hacer frente a los desafíos que le presentan las crecientes complicaciones de los problemas introducidos por el campo social y tecnológico.

La Planeación es una actividad humana mucho más común de lo que a primera vista pudiera parecer, ya que **se fundamenta en la naturaleza misma del ser racional del hombre**, por eso se considera la definición de George Chadwick en su sentido más amplio “es un proceso de previsión humana y de acción basada en la previsión”, de ahí el sentido de la palabra planeación:



“El hombre organizado esta siempre
lleno de optimismo.
Confiando en sí mismo garantizando
el logro de sus metas”,

LA TEORÍA DE LA PLANEACIÓN

Esta teoría se ha desarrollado a partir de múltiples fuentes, entre las cuales se mencionan las siguientes:

- ✓ La Teoría de la Administración
- ✓ La Teoría General de Sistemas
- ✓ La Teoría de la Información
- ✓ La Cibernética o Teoría del Control
- ✓ La Teoría del Desarrollo

41



Normalmente los términos: Planeación, Planificación y Planteamiento se utilizan expresiones sinónimas; con menos frecuencia, algunos autores utilizan el término de programación en su sentido más amplio, para referirse a la planeación.

Ahora bien, para saber Planear repasemos los conceptos básicos para diferentes autores:

Autor	Concepto
Henry Fayol	El proceso de estimar el futuro y de preparar previsiones para él.
James H. Donnelly	Actividad fundamental que incluye todas las áreas de la administración o gerencia y que se dirige a la definición de metas y de la determinación de los necesarios para alcanzarlas.

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral

Y. Dror	El proceso de preparar un conjunto de decisiones para la acción futura, que se dirige hacia la consecución de metas utilizando medios óptimos.
Roger A. Kaufman	Postula que: la planeación se ocupa sólo de determinar que debe hacerse a fin de que posteriormente puedan tomarse decisiones prácticas para su implementación. La Planeación es un proceso para determinar 'a donde ir' y establecer los requisitos para llegar a ese punto de la manera más eficiente y eficaz posible.
William H. Newman	Entendemos mejor el proceso de la Planeación si primero estudiamos las etapas básicas de una decisión específicas que se tome. Estas etapas son: el diagnóstico del problema. La determinación de soluciones optativas, el pronóstico de resultados en cada acción y finalmente, la elección del camino a seguir.

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del estudiante

Expresión Oral



MANOS A LA OBRA

43

Bien, ahora que ya tenemos los diferentes conceptos de los expertos en el tema, hagamos equipos de tres personas y juntos construyamos un concepto de Planeación, tomen en cuenta para qué es que la necesitan: Preparar un tema de Expresión Oral.

Una vez formado su concepto, elijan a un representante de equipo que sea el encargado de exponerlo ante el grupo. Y así con los diferentes conceptos intenten formular uno solo.



Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral

Ahora que tienen bien definido su concepto y con la ayuda de la lectura del Anexo 4, formulen en una tabla los pasos a seguir para una planeación:



--

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del estudiante

Expresión Oral

Teniendo en cuenta que a la Planeación se le puede llamar de diferentes formas, ahora veamos qué es lo esencial para planear nuestro tema:

- ❖ El Primero: Elegir un tema tomando en cuenta que sea del interés del público al que va dirigido y claro a nuestro interés, ya que, somos quien lo va a exponer.



- ❖ El Segundo: paso es buscar información, para ello podemos consultar una variedad de opciones, tal como lo son las bibliotecas, la realización de algunas encuestas, y en su caso consultas con expertos.



- ❖ El Tercer paso es ver con qué recursos contamos para la realización de nuestra presentación y a partir de ahí ver que podremos utilizar. Por ejemplo si es frente a un público reducido podremos auxiliarnos simplemente de algunos apoyos como lo son un rotafolio, pero si es frente a un auditorio tal vez sea necesario el uso de un cañón y presentaciones en Power Point.

- ❖ El Cuarto paso sería preparar nuestro discurso para ello puedes apoyarte de los diversos temas del módulo 3.

5 DESARROLLO DE LA PLANEACIÓN

46

La **planeación** es un accionar que está vinculado a **planear**. Este verbo, por su parte, consiste en **elaborar un plan**.



PREGUNTAS DE INICIO

¿Qué deseo que adquiera el público en cuanto a conocimientos?

¿Cuál es mi intención?

¿Qué les interesa?

¿Por qué debo de tener en cuenta la capacidad de personas para una planeación?

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral



En este módulo experimentarás como llevar a cabo lo visto en los módulos anteriores, es decir, aprenderás a realizar tus planeaciones para cualquier tipo de expresión ante los otros.

Cabe resaltar que, en un sentido amplio, la planeación se realiza casi a cada momento, incluso en el día a día.

A continuación se te proporcionará una tabla que contiene las ventajas y desventajas de la planeación:

Con planeación	Sin planeación
Ser conscientes de lo que queremos, como y para qué.	Trabajar sin rumbo ni fundamento.
Estructura y secuencia didáctica bien articulada.	Contenidos aislados que no permiten que los alumnos relacionen los aprendizajes sistemáticamente.
Mejorar con base en el conocimiento y la experiencia.	Improvisar permanentemente y quedar sujetos a cumplir nuestra tarea a factores externos.
Nos brinda seguridad sobre lo que hacemos y como lo hacemos a la par de maximizar el tiempo y recursos.	Limitarse a reproducción de rutinas y actividades.
Anticipar lo que necesitamos y hacer uso racional de ello.	Podemos dudar de nuestro nivel de profesionalismo y en su momento no saber justificar nuestras acciones pedagógicas.



*El éxito de una buena planeación se
deberá al interés que le
proporciones.*

48

- ◆ A través de la planeación, una persona u organización se fija alguna meta y estipula qué pasos debería seguir para llegar hasta ella.
- ◆ Se consideran diversas cuestiones, como: conocer los recursos con los que se cuenta y la influencia de situaciones externas.
- ◆ Toda planeación consta de distintas etapas, ya que es un proceso que supone tomar decisiones sucesivas.
- ◆ Es frecuente que la planificación se inicie con la identificación de un problema y continúe con el análisis de las diferentes opciones disponibles.
- ◆ Las características de la planeación, por supuesto, dependerán del contexto; no es igual la toma de decisiones que realiza una familia cuando organiza un viaje de vacaciones que el proceso planificado por el gerente de una empresa para lanzar un nuevo producto al mercado.
- ◆ Sin embargo, el éxito de la planeación dependerá del grado de conocimiento, análisis e intuición de quienes la ejecuten, y en ambos casos se podría dar un meticuloso plan de acción, sin importar la formalidad de cada uno.

¿Cómo planear una fiesta perfecta para adolescentes?

Organiza una fiesta en el patio

Ya sea un simple cumpleaños, una celebración por la graduación o simplemente una fiesta de viernes en la noche, el planear una fiesta implica que como organizador hayas contemplado las expectativas de los invitados y de los o el festejado. Para organizar se necesitará planificar y hacer todos los arreglos para el gran día. Deberán hacer una lluvia de ideas, juntas a la hora de planear y consultar antes de tomar cualquier decisión.

Pasos a seguir:

- ✚ Elige un tema o ten una idea general para la fiesta. Esto depende del tipo de fiesta que quieras hacer. Por ejemplo, en una fiesta a comienzos del verano, el tema puede ser la playa. Sin embargo, algunas fiestas, como las que no tienen una razón específica o que son reuniones más informales podrían no tener un tema específico.
- ✚ Elige el lugar, fecha y hora. Si estás organizando una fiesta grande o formal en un salón de eventos, restaurante o en un lugar similar, probablemente tengas que elegir el lugar y la hora de acuerdo a sus horarios. Establece la hora de comienzo y fin, por ejemplo de las 7 p.m. hasta la medianoche.
- ✚ Haz la lista de invitados. Envía las invitaciones y pide a los invitados por favor que confirmen, así podrás saber quién asistirá.

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo Profesional del estudiante

Expresión Oral

En este caso podrás enviarlas invitaciones por Facebook, WhatsApps, Twitter o algún otro medio tecnológico.

- ✚ Elige un menú de bebidas que cumpla con las necesidades de los invitados. Incluye comida que vaya acorde al tema de la fiesta. Por ejemplo, si la fiesta es hawaiana, podrías servir bebidas no alcohólicas de frutas, una ensalada de fruta tropical, pizza hawaiana con jamón y piña o un plato principal exótico.
- ✚ Decora la fiesta apropiadamente. Algunas decoraciones para fiestas, tal como la serpentina o decoraciones similares.

50



Consejos y advertencias

- ✚ Vigila la fiesta si es de menores de edad, pero no merodees a cada rato.
- ✚ No permitas que los invitados tomen demasiado alcohol o consuman drogas en la fiesta.
- ✚ Supervisa quien entra y sale de la fiesta.

ANEXOS

51

ANEXO 1

1. El sexo tiene consecuencias tanto físicas como emocionales.
2. No tener relaciones sexuales es la mejor opción y la más segura para prevenir el embarazo.
3. Si vas a tener sexo, debes utilizar métodos anticonceptivos con cuidado y correctamente cada vez tengas sexo. Planéalo: piensa en qué vas a hacer cuando llegue el momento.
4. Para utilizar métodos anticonceptivos cada vez que tengas sexo, debes pensar en ello de antemano.
5. Si no puedes hablar con tu pareja sobre sexo y contracepción, no estás listo/a para tener relaciones sexuales.
6. Siempre puedes decir que "no," aun cuando hayas dicho "sí" antes.
7. Existen muchos mitos y falsas ideas sobre el sexo en todas partes. Asegúrate de que conoces los que son verdad y lo que son mentira.

ANEXO 2

Susan B. Anthony

"El Derecho de las Mujeres a Votar"

53

Palabras de Susan B. Anthony en 1892



"Amigos y conciudadanos: me presento aquí esta noche **acusada del supuesto delito de haber votado** en la reciente elección presidencial sin tener el legítimo derecho para hacerlo. Será mi tarea de esta noche probarles que con ese voto, **no sólo no cometí una ofensa sino que simplemente ejercité mis derechos de ciudadana**, que se me garantizan a mí y a todos los ciudadanos de los Estados Unidos en la Constitución Nacional y que ningún estado tiene el poder de negarlos.

En la década de 1800, para las mujeres en los Estados Unidos había muy pocos derechos legales y no tenían derecho a voto. Este discurso fue dado por Susan B. Anthony después su detención por emitir un voto ilegal en la elección presidencial de 1872. Fue juzgada y multada con \$ 100, pero se negó a pagar:

El preámbulo de la Constitución Federal dice:

"Nosotros, el pueblo de los Estados Unidos, para formar una unión más perfecta, establecer la justicia, asegurar la tranquilidad doméstica, proveer la defensa común, promover el bienestar general y proteger los beneficios que otorga la libertad para nosotros y para nuestra posteridad, ordenamos y establecemos esta Constitución para los Estados Unidos de América".

Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral

Era nosotros, el pueblo; no nosotros, los ciudadanos blancos de sexo masculino; tampoco, los ciudadanos de sexo masculino; sino nosotros, todo el pueblo que forma esta Unión. Y la formamos, no para entregar los beneficios de la libertad sino para proteger los beneficios de la libertad; no para la mitad de nosotros y para la mitad de nuestra prosperidad sino para todas las personas -tanto mujeres como hombres-. **Y es una burla descarada hablarle a las mujeres del placer de los beneficios de esa libertad cuando se les niega ejercer el único recurso que los garantiza y que este gobierno democrático ofrece: el voto.**



Para cualquier estado el convertir el sexo en un requisito que siempre debe resultar en privar de derecho al voto a la mitad de la población, es como promulgar una ley ex post facto y, por lo tanto, es una violación de la ley suprema de la tierra. De esta forma los beneficios de la libertad son retirados para siempre de las mujeres y de la posteridad femenina.

Para ellas este gobierno no tiene ningún poder legal que deriva del consentimiento de los gobernados. Para ellas este gobierno no es una democracia. No es una república. Es una aborrecible aristocracia: una odiosa oligarquía de sexo; la más aborrecible aristocracia alguna vez establecida en la faz de la tierra; una oligarquía de riqueza, en donde los ricos gobiernan a los pobres. Pero esta oligarquía basada en el sexo, la cual convierte a los padres, a los hermanos, a los maridos, a los hijos varones en oligarcas sobre las madres, las hermanas, las esposas y las hijas en cada uno de los hogares -que establece que todos los hombres son soberanos y todas las mujeres súbditos- acarrea disensión, discordia y rebeldía en cada uno de los hogares de la nación.

La única pregunta que queda ahora por formular es: ¿son personas las mujeres? Y yo no puedo creer que algunos de nuestros oponentes tenga la audacia de decir que no."

El discurso de un padrino en una fiesta de 15 años

Buenas noches con todos. Me siento muy feliz de ser el padrino de la fiesta de 15 años de (nombre de la quinceañera), pues la conozco desde que nació y la quiero como a una hija.

55



Mi querida ahijada hoy dejás de ser la niña que se robó nuestros corazones para convertirse en una señorita que seguirá robándose el corazón de muchas personas, en especial de muchos chicos. Estoy seguro de que serás muy afortunada en esta nueva pero hermosa etapa de la vida de una mujer.

Solo te pido que disfrutes cada día que vivas con esa inmensa sonrisa que te caracteriza. Que los momentos inolvidables que vivas los compartas a lado de buenas personas. Y que sigas haciendo inmensamente felices a tus padres, familiares y amigos.

Recuerda siempre que aquí tienes a un amigo en quien confiar, pero sobre todo no olvides que nadie te ama más en este mundo que tus padres y solo ellos sabrán apoyarte cuando más lo necesites. Que hoy, mañana y siempre seas la mujer más feliz de este mundo

ANEXO 3

Tema: "Comida Mexicana"

56



Tema: "Salud"



Tema “: Contaminación del Agua”



Programa de Habilidades Académicas para el Desarrollo
Profesional del estudiante
Expresión Oral

Tema: "Transporte Metropolitano"



59



EXPRESIÓN ORAL

ANEXOS



ANEXO 4

La Naturaleza de la Planeación

Para entender la Planeación debemos considerar lo siguiente:

1. Los Planes contribuyen en forma positiva al cumplimiento de los objetivos.
2. La Planeación tiene más relación con el control, porque la acción planificada no puede ser eficiente sin llevar un control.
3. La Planeación persigue eficiencia en los planes.

Una vez definida la planeación, necesitamos conocer sus componentes, como lo son el "qué" de las actividades, es decir "qué se va hacer". Conociendo lo anterior seguirá "cómo se va hacer", posteriormente "en dónde se va hacer" y, por último "cuándo se va hacer".

El proceso más importante de todas las funciones administrativas, sin duda alguna, es la planeación ya que, es una toma de decisiones anticipadas, pero planeadas.

La planeación nos permite determinar el curso de acción concreto que vamos a seguir para lograr los objetivos previstos, no podemos olvidar que la planeación tiene el ámbito futuro en el cual operan todas las decisiones y las acciones planeadas pero previstas.

La importancia de este proceso administrativo es que permite establecer lo que vamos a realizar dentro de la organización, pues guía todo el proceso para el logro de los objetivos.