

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
ESCUELA DE POST GRADO



=====

**“ORATORIA MILITAR Y SU RELACION CON EL RENDIMIENTO
ACADÉMICO DEL CURSO DE HISTORIA NAVAL Y GEOGRAFÍA EN LOS
ALUMNOS DE FORMACIÓN BÁSICA DE LA ESCUELA DE INFANTERÍA DE
MARINA DE LA BASE NAVAL DE ANCÓN, 2014”**

=====

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN
EDUCACIÓN**

MENCIÓN INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA SUPERIOR

WILFREDO TOMÁS HURTADO MARTÍNEZ

LIMA, PERÚ

2016

DEDICATORIA

A mi esposa e hijos por permitir que yo siga luchando en el logro de mis triunfos a ellos con mucho amor y cariño les dedico esta tesis.

AGRADECIMIENTO

A los profesores de la Universidad Nacional “Hermilio Valdizán”. Escuela de Post Grado, guías intelectuales, académicos y pragmáticos.

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar los alcances de la oratoria militar, con la finalidad de elevar el nivel de rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014. Este estudio científico es de diseño no experimental, descriptivo correlacional se utilizó la muestra no probabilístico; de forma específica con muestra por conveniencia; la cual está conformada por 60 estudiantes. Los resultados en cuanto a las concepciones caracterizan a los estudiantes en el rendimiento académico y, por otro lado, describen los logros y dificultades en el uso de la oratoria militar. La conclusión a la que arriba esta investigación es que sí existe una relación entre el manejo de información, dominio de la temática, la expresión oral espontánea y corporal, el dominio del cuerpo y la mente de 36.6%. Entre la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

Palabras claves: Oratoria Militar, rendimiento académico – Historia Naval

SUMMARY

The objective of the present research is to determine the scope of the speaking military, in order to raise the level of academic achievement in the course of Naval History in the students of basic training of the school of infantry of Marina of the Base Naval de Ancon, 2014. This scientific study is non-experimental design, descriptive correlational used the sample not probabilistic; specifically with convenience sample; which is composed of 60 students. Results in terms of the concepts characteristic of students in academic achievement and, on the other hand, describes the achievements and difficulties in the use of military oratory. The conclusion that up this research is that if there is a relationship between management information, domain of the subject, body and spontaneous oral expression, mastery of the body and mind of 36.6%. Military oratory and the academic performance of the course of Naval History in students of basic training of the school of infantry of Marina of the Base Naval de Ancon, 2014.

Keywords : Speech Military, academic performance

INTRODUCCIÓN

La oratoria lo que hace es armonizar al cuerpo con su entorno social es por ello que los cambios se notan desde el primer día, la oratoria puede ser usado para el bien o para el mal, por el lado oscuro o la fuerza de la luz. La oratoria puede llegar a manipular para el mal es por ello que la mayoría del pueblo sigue a un supuesto líder con técnicas de oratoria, sin embargo este Líder llega a ser un mediocre porque usa la oratoria para su propio beneficio. Es por ello que mi misión como docente es darle las herramientas a todo aquel que desea armonizar su vida social, personal y profesional.

En el desempeño profesional del infante de Marina requiere inexorablemente de un óptimo desempeño oral y gestual. Al estudiante, conocer las técnicas y estrategias en el dominio de estas capacidades, le otorgará una importante ventaja competitiva, debido a que una de las cualidades esenciales del ser humano es su capacidad de comunicación oral, a través de la cual se transmiten pensamientos, sentimientos, vivencias, conocimientos, etc. La Oratoria es un conjunto de habilidades, conceptos, tácticas y prácticas destinadas para que cada persona desarrolle sus propias capacidades en la comunicación oral, que es imprescindible para el correcto desempeño profesional en cualquier área de la actividad humana: para enseñar, comunicar, liderar, motivar, negociar, entre otras. Al hablar se debe utilizar un lenguaje directo y afirmativo, no tener miedo de decir lo que se piensa, aquello que en la mente es lo más digno de defensa, es lo único que no se puede ver, solo se puede hacer sentir y transmitir, es importante saber que no siempre convence el que tiene más razón, sino el que defiende mejor su razón. La oratoria permite que los estudiantes se desenvuelvan en técnicas de visualización, posturas, gestos, articulaciones, modulación, expresiones con la mirada y tono de voz, todas estas técnicas son interdependientes unas con las otras y el buen manejo de ellas son las características de un buen orador. El arte de la palabra

VII

deberá promover concursos, jornadas, exposiciones, talleres y actividades de formación expone que la oratoria es la habilidad de hablar con elocuencia, convencer y conmover por medio de la palabra y se puede ejercer de manera social, pedagógica, política, religiosa, militar, artística y empresarial. De esta forma, el orador no sólo debe reunir una serie de cualidades físicas, también intelectuales, como la memoria, imaginación, sensibilidad e iniciativa;

Además de las éticas como la honradez, puntualidad, sinceridad, congruencia y lealtad, indica. Refiere que una sociedad democrática se construye por medio del debate abierto y plural de las ideas, y las decisiones más importantes para el país o para los grandes proyectos de la iniciativa privada surgen a partir del consenso que abona con la persuasión y elocuencia de los impulsores.

Muchos alumnos que tienen conocimiento intelectuales pero son muy tímidos a la hora de expresarse en público se ven derrotados por la vergüenza que emana de ellos al hablar, sienten mucho temor y eso hace que se olviden de lo que han aprendido, en cambio cuando una persona es hablador aunque no maneje muy bien la lección se siente muy seguro de sí mismo y se conduce con un poder de convencimiento que hace que muchas personas lo elogien y me pregunto por qué pasa esto? Por tal motivo planteo el siguiente estudio de investigación de mucha importancia para la educación de todos mediante el planteamiento de la hipótesis general “existe relación entre la oratoria Militar y el curso de Historia Naval de los alumnos de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014” y fue estructurado en 5 capítulos. El I capítulo se redacta el problema de investigación, su descripción luego la formulación del problema, los objetivos, las hipótesis, las variables y su operacionalización, justificación, viabilidad y limitaciones, el II capítulo el marco teórico de ambas variables del estudio los antecedentes, definición de términos básicos, y bases epistémicas, el III capítulo el marco metodológico diseño de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos, IV capítulo los resultados, el trabajo de campo, presentación, análisis e interpretación de resultados, la prueba y contrastación de hipótesis, y por último el V capítulo discusión de resultados, conclusiones y sugerencias terminando el estudio de investigación con referencias bibliográficas y anexos.

VIII

ÍNDICE

	Pág.
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
RESUMEN.....	V
SUMMARY	VI
INTRODUCCIÓN.....	VII

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción del problema	10
1.2. Formulación del problema.	11
1.2.1 Problema general:.....	11
1.2.2 Problemas específicos	12
1.3. Objetivo general y objetivos específicos	13
1.4. Hipótesis y/o Sistemas de hipótesis:.....	14
1.5. Variables	15
1.6. Justificación e importancia.....	17
1.7. Viabilidad.....	18

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes:.....	19
2.2. Bases teóricas	20
2.3 Definiciones conceptuales	61

2.4 Bases Epistémicos	63
-----------------------------	----

IX

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de investigación	64
3.2 Diseño y esquema de la investigación.....	64
3.3 Población y muestra.	65
3.4 Tamaño de muestra.....	66
3.5 Instrumentos de recolección de datos:.....	67
3.6 Técnicas de recojo, procesamiento y presentación de datos	67
3.7 Técnicas de procesamiento, análisis e interpretacion de los resultados	68

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados: Presentación, análisis e interpretación	69
4.2. Contrastacion de hipótesis general.....	75
4.3. Contrastacion de hipótesis específicas.....	78

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 Contrastación de los Resultados.....	93
5.2 Aporte científico de la investigación	97
CONCLUSIONES	98
SUGERENCIAS.....	99
BIBLIOGRAFÍA.....	100
ANEXOS.....	103
ANEXO N° 01: Encuesta de Opinión No 01	104
ANEXO N° 02: Resultados estadísticos de la Encuesta	106

ANEXO N° 03: Sillabus del curso de Oratoria militar	120
ANEXO N° 04: Silabus del curso Historia Naval y Geografía.....	127
ANEXO N° 05: Validez y confiabilidad del instrumento (Cronbach).....	134

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.- Descripción del problema

Hablar en público, es uno de los principales problemas de millones de personas en el mundo de igual forma se evidencia en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de la Marina de Formación Básica tienen dificultades para exponer sus trabajos y el dominio de la expresión oral. Personal que no pueden dar ideas, argumentos o simplemente la introducción de algún trabajo, es como si no se les ha enseñado nada se olvidan de toda la información recibida, sus rendimientos académicos del curso de Historia Naval y Geografía son bajas siendo esto un problema muy grande. Investigaciones que se hizo se pudo constatar que en la mayoría de las universidades carecen de esta signatura a pesar que se requieren por lo menos una clase de habla en público como parte de sus clases obligatorias para todas las carreras con el único objetivo de ayudar a los estudiantes a superar el miedo escénico y desarrollar su capacidad de hablar con confianza, para presentar una idea en una forma ordenada, explicar o para persuadir a los demás y que cada persona debe reconocer que el mundo en que vivimos es del siglo XXI donde no debemos tener miedo a nada y lograr nuestros propios objetivos sintiéndonos seguros de lo que hacemos.(autor)

La UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el Siglo XXI, nos dice sobre los cuatro pilares de la educación: aprender a ser, aprender a hacer, aprender a conocer y aprender a vivir con los

demás no obstante, estos objetivos resultan difíciles de alcanzar a causa de los problemas mundiales, sigue siendo válida la necesidad de educar y formar ciudadanos para afrontar cada época social y su correspondiente problemática. Además, en este final del siglo XX existe una impresión de confusión, e incluso de pesimismo, con respecto al rumbo futuro de la sociedad y a la capacidad de la humanidad para resolver cuestiones sociales graves. Como vamos a lograr estos objetivos propuestos por la UNESCO si los alumnos no pueden manejar la información por falta de oratoria.

Sin embargo, el alumno es responsable de su rendimiento académico cuyos niveles de eficiencia son responsables tanto el que enseña como el que aprende, por ello se plantea la presente investigación buscar evidencia científica que la falta de la asignatura de oratoria militar tiene relación con el rendimiento académico ya que el Proyecto Educativo Nacional (PEN) para el año 2021, afirma: La Educación que queremos para el Perú tiene como visión: “Todos desarrollan su potencial desde la primera infancia, acceden al mundo letrado, resuelven problemas, practican valores, saben seguir aprendiendo, se asumen ciudadanos con derechos y responsabilidades, y contribuyen al desarrollo de sus comunidades y del país combinando su capital cultural y natural con los avances mundiales” se exige cada vez más, que la inserción del individuo se produzca equipado con una educación de calidad Educación en la que el conocimiento no es el único activo importante, sino que deberá contemplar también la formación en otras capacidades, actitudes y valores en la línea de los expresados por Delors (1996) (saber conocer, hacer, convivir y ser).

1.2.- Formulación del problema

1.2.1 Problema general:

¿Cuál es la relación que existe entre la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014?

1.2.2 Problemas específicos

1. ¿De qué manera el manejo de información a través de la oratoria militar permite el rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014?
2. ¿De qué manera el dominio de la temática a través de la oratoria militar permite el rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014?
3. ¿De qué manera el dominio de la expresión oral a través de la oratoria militar permite el rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014?
4. ¿De qué manera el dominio de la expresión corporal a través de la oratoria militar permite el rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014?
5. ¿De qué manera el dominio escénico a través de la oratoria militar permite el rendimiento académico del curso de Historia Naval en los

alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014?

1.3.- Objetivo general y objetivos específicos

1.3.1 Objetivo General

Determinar los alcances de la oratoria militar, mediante el manejo de información, dominio de la temática, expresión oral, expresión corporal, y dominio escénico, con la finalidad de elevar el nivel de rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

1.3.2 Objetivos Específicos

- 1.- Describir el dominio escénico del cuerpo y la mente a través de la oratoria militar, con la finalidad de elevar el nivel de rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
- 2.- Explicar los alcances del manejo de información de la historia naval peruana y los principales acontecimientos históricos de la Armada a través de la oratoria militar, con la finalidad de elevar el nivel de rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
- 3.- Determinar los alcances del dominio de la temática sobre la construcción naval y nuevas tecnologías a través de la oratoria militar, con la finalidad de elevar el nivel de rendimiento académico

del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

- 4.- Explicar los alcances del dominio de la expresión oral espontánea y expresiva a través de la oratoria militar, con la finalidad de elevar el nivel de rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
- 5.- Describir los alcances del dominio de la expresión corporal, mediante los gestos y movimientos, con la finalidad de elevar el nivel de rendimiento académico del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

1.4 Hipótesis y/o sistemas de hipótesis:

1.4.1 Hipótesis General

A mayor presencia de oratoria militar a través del manejo de información, dominio de la temática, expresión oral, expresión corporal, y dominio escénico mayor será el rendimiento del curso de Historia Naval en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

1.4.2. Hipótesis Específicas

1. El dominio escénico del cuerpo y la mente través de la oratoria militar permiten el rendimiento académico del curso de Historia Naval en forma significativa en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

2. El manejo de información de la historia naval peruana y los principales acontecimientos históricos de la Armada a través de la oratoria militar permiten el rendimiento académico del curso de Historia Naval en forma significativa en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
3. El dominio de la temática sobre la construcción naval y nuevas tecnologías a través de la oratoria militar permiten el rendimiento académico del curso de Historia Naval en forma significativa en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
4. El dominio de la expresión oral espontánea y expresiva a través de la oratoria militar permiten el rendimiento académico del curso de Historia Naval en forma significativa en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
5. El dominio de la expresión corporal a través de los gestos y movimientos a través de la oratoria militar permiten el rendimiento académico del curso de Historia Naval en forma significativa en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

1.5 Variables

1.5.1 Variable Independiente

Oratoria Militar

- Manejo de información
- Dominio de la temática
- Expresión oral
- Expresión corporal

- Dominio escénico

1.5.2 Variable Dependiente

Rendimiento académico

- Regular: 1- 10
- Deficiente: 11- 15
- Bueno: 16 – 20

1.5.3 Cuadro de Operacionalización de variables

BIVARIABLES	OPERACIONALIZACIÓN			
	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
Oratoria militar	1. Manejo de información	1.1. Historia naval peruana. 1.2.Principales acontecimientos históricos de la Armada.	3, 8, 11,14.	Encuesta El arte de hablar: oratoria eficaz según el cuestionario del Ministerio de Educación y Ciencia 28027 – Madrid 14
	2. Dominio de la temática	2.1.Construcción naval y nuevas tecnologías.	2,6,10,12.	
	3. Expresión oral	3.1. Espontánea 3.2. Expresiva	1,4,5,7,9, 13,	
	4. Expresión corporal	4.1. Gestos 4.2. Movimientos		
	5. Dominio escénico	5.1. Cuerpo 5.2. Mente		
Rendimiento	Deficiente (0- 10)			Registro de

académico del curso de Historia Naval	Regular	(11- 13)	notas del Rendimiento académico del curso de Historia Naval
	Bueno	(14.....20)	

1.6 Justificación e importancia

a) De carácter Práctico

Los resultados del estudio servirán para tener conocimiento científico con evidencias suficientes que el aprendizaje de la oratoria es muy importante ante la sociedad al desarrollar una comunicación satisfactoria, convirtiéndose en una de las estrategias de relación y conexión con los demás y un mayor apoyo social al tener una vida más agradable hablar nos ayuda a entendernos mejor a nosotros mismos y a interpretar las cosas que nos afectan al comentar con otros los pensamientos y los sentimientos con ello se cumplirían los cuatro pilares fundamentales de la Educación que nos abre las puertas a la sociedad y que los alumnos en este estudio aprendan a manejar las informaciones exponer sus temas con mucha seguridad, confianza y manejo de escenario con buena expresión oral, corporal y gestual.

b) De carácter Metodológico

La oratoria militar tendrá relación con el rendimiento académico en el curso de Historia Naval y Geografía la cual se fundamentará científicamente.

c) De carácter Teórico

Permitirá que los alumnos se sientan capaces de demostrar sus exposiciones sin ningún problema y demostrarán un buen rendimiento académico en todas sus asignaturas evidenciándose en sus notas.

1.7 Viabilidad del estudio

La viabilidad del estudio está representada por:

- ✓ **El objeto de estudio**, está representado por los alumnos de Formación Básica de las Sección Alfa, Bravo, Charlie, y Delta. quienes son dirigidos por el investigador.
- ✓ **Los objetivos del estudio:** Estos son alcanzables por la participación de los estudiantes de Infantería de la Marina.
- ✓ **Disponibilidad de los instrumentos de recolección de información:** Encuesta El arte de hablar: oratoria eficaz según el cuestionario del Ministerio De Educación y Ciencia 28027 – Madrid.
- ✓ Referencias bibliográficas.
- ✓ Recursos técnicos, económicos y materiales para la ejecución del proyecto disponibles.

1.8 Limitaciones

El presente trabajo de investigación se enmarca dentro de las siguientes limitaciones:

✓ **EN CUANTO AL OBJETO DE ESTUDIO**

Son los estudiantes de la Escuela de la Marina de Formación Básica de las secciones Alfa, Bravo, Charlie, y Delta como los sujetos de estudio quienes tendrán conocimiento de la relación de la asignatura oratoria Militar con el curso de Historia Naval.

✓ **EN CUANTO AL ENFOQUE**

El estudio de investigación es cuantitativo de correlación.

✓ **EN CUANTO A LA LOCALIZACIÓN**

Obedece a razones del estudio con características de ser piloto en la Base de la Marina en los estudiantes de Formación Básica.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes:

2.1.1.- A nivel Internacional

Daza Bernal, Miguel Ángel. (2009). “La oratoria como estrategia pedagógica transversal para el mejoramiento de capacidades comunicacionales en alumnos de últimos cursos de la USFX”. Tesis de maestría. Concluye que una gran mayoría de los alumnos de últimos cursos de la Universidad San Francisco Xavier, no tienen ni el conocimiento, ni las capacidades desarrolladas en relación a la Oratoria que les permitan lograr una comunicación eficaz ante un auditorio, sea

Ponce Vidal, Ricardo Antonio. (2008). “El liderazgo y su relación con el rendimiento académico”. Tesis de maestría. Concluye que cada vez es más creciente la influencia que ejercen las actitudes y conductas de los padres y en términos generales la familia, sobre los aprendizajes de los niños y jóvenes, esto conlleva a analizar el estilo de liderazgo ejercido por los padres en el grupo familiar y establecer su incidencia en los resultados académicos de sus hijos. Esto subraya el rol fundamental de los padres en el logro del desarrollo integral de los hijos y más aún en los resultados académicos que estos obtengan, luego la necesidad de

un trabajo en equipo de padres y educadores, se hace altamente significativo, de modo que cualquier situación anómala que se produzca en el colegio o en el hogar no altere de manera significativa los resultados académicos de los alumnos(as).

2.1.2.- A nivel Nacional

Yactayo Cornejo, Yoel Leo. (2010). “Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa del Callao”. Tesis de maestría. Concluye que existe una relación moderada entre la motivación de logro y el rendimiento académico, también que las mujeres tienen una motivación de logro mayor a los varones.

Acuña Espinoza, José Luis. (2013). “Autoestima y rendimiento académico de los estudiantes del X Ciclo 2012 - II de la Escuela Académica Profesional de Educación Primaria y problemas de aprendizaje de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho”. Tesis de pregrado. Concluye que el rendimiento académico, se encuentra muy relacionado con la autoestima de los estudiantes, este aspecto psicológico determina en muchas ocasiones el éxito o fracaso educativo del estudiante. Asimismo este factor tiene una gran relevancia dentro su vida familiar y social, debido a una serie de factores internos y externos, como son: baja autoestima, baja convivencia familiar y social, deficiente calidad de enseñanza aprendizaje del profesor en aula, etc.

2.2. Bases teóricas

2.2.1.- ORATORIA MILITAR

López y De Santiago Cuervos (2014) explican: “Es un género de la oratoria que consiste en arengar, dirigir una arenga a un auditorio (del provenzal *arenga*, y este del gótico **harihrīng* -reunión del ejército-, de *harjis* -ejército- y **hrīng* -círculo, corro de gente-)” (p.67). Tal arenga es un discurso intencionado, normalmente en tono elevado para enardecer los ánimos; específicamente el discurso militar, aunque también el político o el religioso que se pronuncia con la finalidad de enardecer a los oyentes. Figuradamente se denomina así a un razonamiento largo (cuando es enojoso se denomina perorata -perorar-). En la historiografía es característico el empleo de un determinado tipo de discurso militar como complemento de la narración de hechos. (McRae y Brooks, 2013, p.23)

De Santiago (2010) dice: “Es la oratoria propia del ámbito castrense (FF.AA. y FF.PP.) tiene por objeto instruir la defensa y el amor por la patria y estimular las virtudes heroicas en los soldados. Los discursos en este tipo de oratoria son casi siempre leídos, pocas veces son espontáneos” (p.12).

Pertenece al género deliberativo de la oratoria, siendo su naturaleza en apariencia más simple y repetitiva que los discursos de la oratoria sagrada, la oratoria parlamentaria o la oratoria popular. En teoría las palabras de un general a sus tropas parecen no tener la misma trascendencia que acompaña a un discurso político. Sin embargo, su empleo sistemático a lo largo de muy diversas épocas ha de obedecer a utilidades concretas y bien definidas que le han permitido no sólo mantenerse sino aumentar su importancia hasta el punto de haber influido en el amplio uso de este tipo de discurso en otros géneros literarios. Es un discurso por lo general solemne y de elevado tono. También un razonamiento largo, impertinente y enfadoso o una disputa y pendencia de palabras. Se dice especialmente del que se pronuncia con el fin de enardecer los ánimos, y de los que solían poner los historiadores en boca de algunos personajes.

Algunas arengas se plantean como monólogos que no presentan un argumento estudiado ni medido (*rant* en inglés). Típicamente son un ataque a una idea, una persona o una institución y con frecuencia le faltan argumentos probativos.

Otras arengas no atacan nada, sino que defienden a un individuo, una idea o una organización. Las arengas, de réplica en este contexto, aparecen después de un ataque por otro individuo o grupo.

Las arengas se incluyen a veces en situaciones que requieren un monólogo. Comediantes como Lewis Black o Rick Mercer, o Dennis Miller en la sátira política usan o incluyen arengas como un medio para transmitir su mensaje a la audiencia.

La arenga militar es un tipo de discurso presente en las muchas obras historiográficas; empleada en periodos críticos y a lo largo de las diversas épocas, convirtiéndose en un auténtico nexo entre autores y obras de muy diversa procedencia.

Entre las características de la oratoria militar tenemos que:

Se caracterizan por ser discursos o caudillos en momentos críticos para exaltar el ánimo de los soldados con palabras enérgicas, sin artificio alguno, hablándoles con el corazón teniendo como objeto animar a las tropas enardecidas al combate o felicitarles por la victoria, o también instruirles en algún asunto donde se destaca que el orador militar debe reunir las cualidades especiales, además de las precisas al orador en general.

Primero debe ser verdaderamente militar, es decir tener profunda inclinación a la carrera de las arma, y ser temeroso, sino el valor juicioso, para inspirar confianza al soldado.

Finalmente, deberá conocer al soldado para apreciar sus cualidades y sus necesidades y defectos, que ha de tener muy en cuenta en sus discursos, y deberá dar ejemplo de paciencia en las fatigas, de constancia en las privaciones e imponer poder a las quejas y ahogar a las amenazas, los cuales ellos manejan un estilo elocuente militar que nace más del corazón y así debe emplear la brevedad y no tanto a lo académico, usando frases cortas, animas y vivas. Cuando pregunte a los oyentes no les dejará tiempo para reflexionar, sino que les pondrá la alternativa del sí o del no anticipándose a veces a responder por ellos.

Las preguntas y las admiraciones animan caracterizándose por dar a los verbos aire de imperio que arrastra las voluntades y dándole a conocer que compartirá con ellos los peligros, el combate, las fatigas o las privaciones.

En la oratoria militar se hace uso imágenes naturales con motivo de ejemplo, en mayor comprensión a los oyentes, las cuales den una sensación de grandeza. Lo más importante de esto son las pasiones como amor a la patria y la grandeza de esta, el sentimiento de honor, gloria, bravura, y coraje, son algunos aspectos útiles para dicho orador.

Respecto a las cualidades del orador militar.

El orador militar debe reunir las cualidades especiales, además de las precisas al orador en general.

Primero debe ser verdaderamente militar, es decir tener profunda y voluntaria inclinación a la carrera de las arma, y ser denodado, entendiendo por denuedo no la temeridad, sino el valor juicioso, la intrepidez serena e ilustrada, para inspirar confianza al soldado.

Su principal estudio será la historia de la antigüedad y de su propio país, profundizando en la del arte de la guerra (si es que se puede llamar arte, lo concerniente a la guerra) y en la de los hechos militares: porque los

nombres de los lugares célebres y de los héroes y el recuerdo de sus hazañas le proporcionarán imitaciones y comparaciones seductoras a las cuales puede hacerlas suyas, en su vida objetiva; pero de debiendo abusarse de estos recursos y menos de las citas.

Finalmente, deberá conocer al soldado para apreciar sus cualidades y sus necesidades y defectos, que ha de tener muy en cuenta en sus discursos, y estará presto a dar ejemplo de paciencia en las fatigas, de constancia en las privaciones y poder así imponer silencio a las quejas y ahogar a las amenazas. Desde siempre el arte de hablar bien ha sido de gran importancia para el hombre, ya sea en el terreno de la política o en el ámbito privado o profesional. Son múltiples las ocasiones para hacer uso público de la palabra. Sin embargo, incluso los profesionales más experimentados tienen dificultades a la hora de sostener sus ideas y propuestas ante un auditorio o en forma personal, y ello aun tratándose de planteos de impecable concepción. La oratoria, entendida como la capacidad de manifestar de forma espontánea y clara los pensamientos ante un grupo de oyentes, es la facultad que permite ganarse el consentimiento del auditorio. Si además se gana el corazón de los oyentes, entonces podrá instarlos a que actúen en su favor. Se llama oratoria al arte de hablar con elocuencia. La oratoria también es un género literario formado por el discurso, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras varias.

Hoy la Oratoria Militar (ya como disciplina independiente), se encuentra en condiciones de afirmar que la capacidad de expresión puede mejorarse mediante principios.

Características de un buen orador militar

“El que sabe pensar pero no sabe expresar lo que piensa, está en el mismo nivel del que no sabe pensar” (Pericles, año 450 a. de C.)

El orador militar es un artista que combina armoniosamente ademanes, gestos, expresión verbal y corporal de forma que consigue persuadir, conmover y agradar.

La oratoria militar persigue cuatro fines:

a) Persuadir

Implica convencer a otras personas de que nuestras ideas son las correctas y moverlas a la acción de acuerdo con ellas. Es la actividad de persuadir a otros semejantes para que tomen una decisión determinada.

b) Enseñar

Comprende la acción de transmitir conocimientos a través de la palabra hablada, de manera formal (en centros de enseñanza) o informal (en el hogar, la calle, etc.)

c) Conmover

Comprende el provocar, por medio de la palabra, determinados sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas.

d) Agradar

Es crear belleza con la palabra hablada, producir en el alma ajena un sentimiento de placer con fines determinados.

Entre las cualidades del orador militar tenemos:

1º.- Cualidades físicas.

Tienen que ver con la apariencia personal. Esto no significa que el orador deba ser una persona hermosa sino que debe cumplir con una

serie de pautas para resaltar su personalidad y que constituya una estética armoniosa ante de los demás.

Para ello debe cuidar el aseo personal y el uniforme militar, mantener una actitud mental positiva y gozar de buena salud física y psíquica.

2º.- Cualidades intelectuales.

Están relacionadas con la facultad para conocer, comprender y razonar. Estas cualidades son: la memoria, la imaginación, la sensibilidad y la iniciativa.

3º.- Cualidades morales.

Son el conjunto de normas de comportamiento que debe cumplir el orador para que exista una conexión entre lo que predica y lo que hace.

Algunas de estas cualidades son: la honradez, la puntualidad, la sinceridad, la congruencia y la lealtad.

2.2.1.1. Manejo de información de la Historia Naval Peruana y los principales acontecimientos históricos de la Armada

Añez (2013) dice: “La información es todo aquello que maneja el ponente para acompañar su exposición”. (p.2). Es evidente que si el único recurso que utiliza un orador es el uso de su palabra es muy difícil mantener la atención del auditorio durante el transcurso de la presentación. Cada día es más frecuente hacer presentaciones a través del cañón y del uso de programas informáticos específicos, de manera que se cumple el siguiente refrán:

*“Lo que se oye se olvida.
Lo que se ve se recuerda.
Y lo que uno hace, te sorprende”*

Todo discurso, cualquiera sea su tipo o tema, debe exponerse respetando tres partes fundamentales:

- Introducción
- Desarrollo
- Síntesis

Este es el orden en la exposición, *más no el de preparación.*

Síntesis: Al organizarse el discurso, debe comenzarse por la parte final o síntesis. En ella, el orador expresará fundamentalmente su opinión sobre el tema central y realizará un resumen de todas las ideas principales. También pueden resumirse las ideas positivas aportadas por algún oyente.

Si se compara un discurso con un viaje, la síntesis representa el punto de llegada; esto equivale a decir que si no se sabe a dónde se quiere ir, el arribo queda librado a la casualidad.

La disertación en general no requiere una memorización total, como veremos más adelante. Sin embargo, el cierre del discurso sí debe memorizarse textualmente (la frase final, palabra por palabra). Esto evita los conocidos y molestos “rodeos” de oradores que no saben cómo terminar su discurso.

Por último, cabe decir que es un error anunciar expresamente el fin del discurso; muchos oradores utilizan palabras como “nada más”, “es todo”, “he terminado”, etc. Esto demuestra incapacidad para demostrar que se ha terminado, sin decirlo. Las últimas palabras deben ser expresadas con una

tonalidad de voz decreciente, distinta al resto de la disertación. Esta simple técnica sustituye a las palabras antes mencionadas, dando una impresión superior.

Introducción: Por supuesto, es lo primero que dice el orador. Debe ser una presentación muy breve del tema (dos o tres minutos en un discurso de quince). Es tan importante que decide el ánimo del auditorio con respecto al orador y su tema, un discurso serio no será escuchado atentamente luego de una introducción cómica.

Nunca debe comenzarse la introducción pidiendo disculpas (“bueno...”, “este...”, “bien...”, etc.), ni con falsa modestia (“trataré de hacerlo bien”). En estos casos el orador da una impresión muy pobre de su personalidad, creando una corriente de antipatía en sus oyentes.

Lo más importante en la introducción es que ésta debe ser impactante y llamar la atención de los oyentes. Existen varias formas correctas y eficaces de hacerlo. La primera es utilizando un ejemplo; así comenzaría el orador diciendo: “ayer tomé un diario y leí algo que...”. Esto tiene el efecto de producir una atención del auditorio hacia el disertante, pues todos desean saber cómo sigue el relato. Cuanto más rara o llamativa sea la trama, mejor.

La segunda forma de captar la atención del auditorio, es mediante un interrogante, por ejemplo comenzaría diciendo: “¿saben Uds. qué leí ayer en el diario?” y, acto seguido, procede a responder su pregunta. Cuando se ataca a un auditorio con una pregunta, éste se despierta y vuelca su atención hacia el orador en espera de la respuesta posterior.

Desarrollo: Hemos dejado para el final la parte más importante del discurso, aquella donde se encuentra el quid de la cuestión. Es la sección en que se expresan todos los conceptos del orador. Este desarrollo debe estar necesariamente dirigido hacia la síntesis previamente escogida, pues de lo contrario, surgirán contradicciones.

El discurso debe tener como máximo tres ideas principales, de lo contrario, por ejemplo, para un discurso de veinte minutos, este tiempo resultará escaso para agotar todos los conceptos. Además de las ideas principales, existirán complementos, detalles y subdetalles.

Por tanto, al disertar sobre la Historia de la Marina de Guerra del Perú, todo lo que sea acompañar la palabra de un refuerzo es positivo siempre que la presentación en power point no tape la figura del ponente o que éste se limite a leer lo que pone en la pantalla. Hay que tener muy claro quién es la estrella (el ponente) y quien el medio auxiliar (la presentación). Cuando se invierte el orden, el resultado no es positivo ya que la percepción con que sale el oyente es que hubiera dado lo mismo si ese fichero lo hubiera leído en su ordenador personal.

Partiendo de esta premisa, el infante de Marina (orador) debe aportar mayor información indispensable para que el país y los propios marinos tengan una idea de conjunto de la evolución institucional, que la que aporta la pantalla y debe saber manejar un conjunto de recursos que apoye y justifique las ideas principales que quiere transmitir.

Convencer que la vida institucional de la armada puede dividirse en los siguientes grupos generacionales: aurorales (1800-1840), republicanos (1840-1870), los de la guerra (1870-1883), los de postguerra (1884-1920), los del ciclo norteamericano (1920-1940), los modernos (1940-1960) y los contemporáneos. Bajo ese concepto hemos organizado la información en orden cronológico, aun cuando al tratar sobre algunos aspectos nos hemos visto obligados a movernos con cierta flexibilidad.

La finalidad de los recursos es que la presentación tenga un alto nivel de impacto, sumándose a las habilidades comunicativas que desarrolla el ponente. Por tanto, la primera reflexión que nos debemos hacer es qué elementos contribuyen a que el mensaje llame la atención de los oyentes, evitando que lo oigan como quien escucha algo que le es ajeno a sus responsabilidades y/o intereses.

Como regla general, el uso de ejemplos, la exposición de ventajas e invitar a la acción son tres elementos imprescindibles para conseguir que el mensaje tenga fuerza, impacte y llame la atención.

Los ejemplos son un recurso muy válido para explicar los conceptos que queremos transmitir. El requisito básico para poner ejemplos es conocer el auditorio que vamos a tener, lo que implica saber el sector en que desarrollan su actividad, las responsabilidades que desarrollan en sus respectivas organizaciones y en la medida en que sea posible, tener una idea lo más aproximada posible de la actividad que desarrollan en su día a día.

De esta forma, resulta sencillo que los ejemplos afloren en la cabeza del infante de Marina y por tanto, aparezcan a lo largo de la presentación. De hecho, una de las mejores técnicas para responder a dudas planteadas por el auditorio, es apelar a ejemplos reales que ayudan a clarificar los conceptos expuestos.

Cuando los asistentes perciben que los ejemplos presentados encajan con su realidad, la comunicación es mucho más fluida y legitiman en mayor medida al ponente, al estar hablando “su mismo idioma”. Por tanto, ven al ponente no como un teórico sino como alguien mucho más pragmático, que es capaz de relacionar lo que dice con lo que sucede en la “vida real”.

Las ventajas son las consecuencias positivas que puede obtener la

audiencia en relación con el tema objeto de la ponencia. Es responsabilidad del presentador el definir de manera correcta estas ventajas, ya que son el mejor recurso para movilizar a los asistentes y captar su atención.

Un factor importante, que influye en las tres etapas del discurso, es el tiempo. El material debe seleccionarse y diagramarse para ser expuesto en no más de veinte minutos. Un período más prolongado produce cansancio y molestia en los oyentes. Sin embargo, muchos temas requieren más tiempo de exposición; en estos casos es preferible dar la conferencia en dos o más reuniones, hasta agotar el tema, que tratar de darlo todo en una sola.

2.2.1.2. Dominio de la temática sobre la construcción naval y nuevas tecnologías

Si nos hemos preparado adecuadamente tendremos las ideas y los conceptos claros en la mente, por lo tanto, expliquémoslos con nuestras propias palabras.

“Es muy importante saber contar las cosas para poder explicarlas a los demás. Si somos capaces de transmitir nuestras motivaciones, somos mucho más creíbles y veraces” (Camps, 2013, p.45).

No estamos obligados a querer abarcar todo el contenido. Cuando tenemos mucho material es más fácil perdernos. Por lo tanto, busquemos dentro del

tema en general alguno de los puntos que más nos gusten y hablemos sobre ellos. Nos sentiremos a gusto porque dominaremos el contenido.

Es importante tener un buen apoyo de medios audiovisuales.

Ellos nos ayudarán a recordar los puntos importantes de nuestro tema. Preocupémonos en elaborar buenas presentaciones, ya que nos ayudarán a mantener el control sobre el tema.

Con el tema delimitado, los conceptos claros en la mente y con un buen apoyo audiovisual, ahora solo nos falta practicar, practicar y practicar.

Hagámoslo frente a un espejo, con la familia, con un grupo pequeño de amigos, etcétera. Graba tu charla, a ser posible en cámara de vídeo y luego veámosla varias veces. Seamos objetivos con nosotros mismos, primero elaboremos una lista de las cosas positivas que veamos y luego una lista de las que tengamos que mejorar.

Al iniciar una presentación

Según Álvarez (2005) refiere que al iniciar un tema se debe capturar la atención de los oyentes para lo cual es recomendable iniciar con un recurso de interés.

- Un video.
- Película.
- Transparencia.
- Cartel.
- Lectura de un fragmento interesante.
- Pregunta problemática (se refiere al cuestionamiento que llama reflexión o promueve el desequilibrio de esquemas mentales o de concepciones arraigadas)

- Ejemplo
- Anécdota.
- Canción o un efecto sonoro.
- Pregunta retórica (se refiere al interrogante que no es para respuesta). Como un recurso material (mapa, cuadro, imagen, sita, fragmento)

Cuando se ha logrado capturar la atención de los participantes se plantea el tema ya que “Después de crear expectativa en la audiencia, se dan a conocer los puntos que se abarcaran en el núcleo temático”. (Briz, 2008, pp. 112)

Se brinda una idea de los temas que se van a exponer dentro de las presentaciones cortas decididos por el expositor, se incluyen síntesis y se destacan puntos esenciales para conectar con partes posteriores o antecedentes de la exposición.

Abarca el Tema.

Se puede iniciar el tema desde un nivel general brindando las pautas que luego serán explicadas con más detenimiento. “Define un procedimiento, método o regla para mostrar a la audiencia. Señala claramente la funcionalidad y la importancia de lo que demuestra. Por ejemplo, puede exponer los pasos que siguió para solucionar un problema de aprendizaje o laboral. Es posible indicar la ejecución de alguna tarea.” (Camps, 2002, pp. 112)

Familiarizar el tema

Presentar diferentes recursos para que a la hora de exponer los diversos temas el participante se familiarice con los conceptos para cautivar más la atención y dar un aumento de interés al mensaje que pretendemos enviar “-Acude a un recurso: grafico, esquema, dibujo, diseño, estructura, mapa conceptual, video, película, imagen, transparencia, filmina, o audio casete,

disco compacto-para exponer la globalidad del tema y denotar las relaciones en las que desea se comprenda.” (Lomas, 2004, pp. 113)

Corroborar la atención del oyente

Es importante saber que tanto se está comprendiendo el tema pero lo cual es recomendable el uso de preguntas durante el desarrollo de la temática y también para cerrar el tema.

“Realiza síntesis y preguntas generales para captar la comprensión del tema que están teniendo los oyentes.” (Lucas, 2008, pp. 113)

Explicar las Ideas

Explicar las ideas de una manera muy entendible para el oyente ejemplos cotidianos de actualidad es la base para lograr que el mensaje sea capturado por la plenaria.

“Recurre a la comparación, el contraste y los ejemplos constantemente para conseguir establecer las conexiones entre las ideas que se representan.”

Conclusiones

Finalmente agradecer por el interés tomado y aclarar dudas.

De esta manera será un éxito las presentaciones que se brinden utilizando los recursos y hablando claramente para que el mensaje sea claro, agradable y entendible.

Hablar con orden, con claridad, con entusiasmo, con persuasión; en resumidas cuentas, con eficacia, no es un lujo sino una necesidad. El 90% de nuestra vida de relación consiste en hablar o escuchar; sólo el 10% en leer o escribir.

La oratoria militar es una gran ayuda en las exposiciones, para lo que se debe adquirir la destreza de desarrollar varias técnicas que despiertan el interés de los participantes, lo que a su vez le permite convertirse en una herramienta de gran utilidad para comunicar las ideas y mantener la atención de los receptores de la información que se desea dar a conocer; como es el caso del tema sobre la construcción naval y nuevas tecnologías y que unas de las principales limitantes de conseguir ser competitivo y eficiente en un proyecto de construcción naval, tiene que ver con el uso de tecnologías para el desarrollo de la ingeniería de detalle (disponibles en nuestro país y muy usadas en el sector minero) y que en la práctica, no hemos modificado mucho la forma de construir un barco a los años 80. Fundamentando que necesitamos incorporar la construcción naval integrada, en nuestros astilleros. Haciendo resaltar que en octubre del año 2012, durante la semana de la Marina, se realizó una conferencia de CENTRUM, en la misma el Valm.(r) Dr. Fernando D'Alessio comentaba sobre la gran importancia de esta actividad para desarrollar un clúster de esta industria y también señalaba que el desarrollo de un país se basaba fundamentalmente en sus industrias más que en las industrias de servicios.

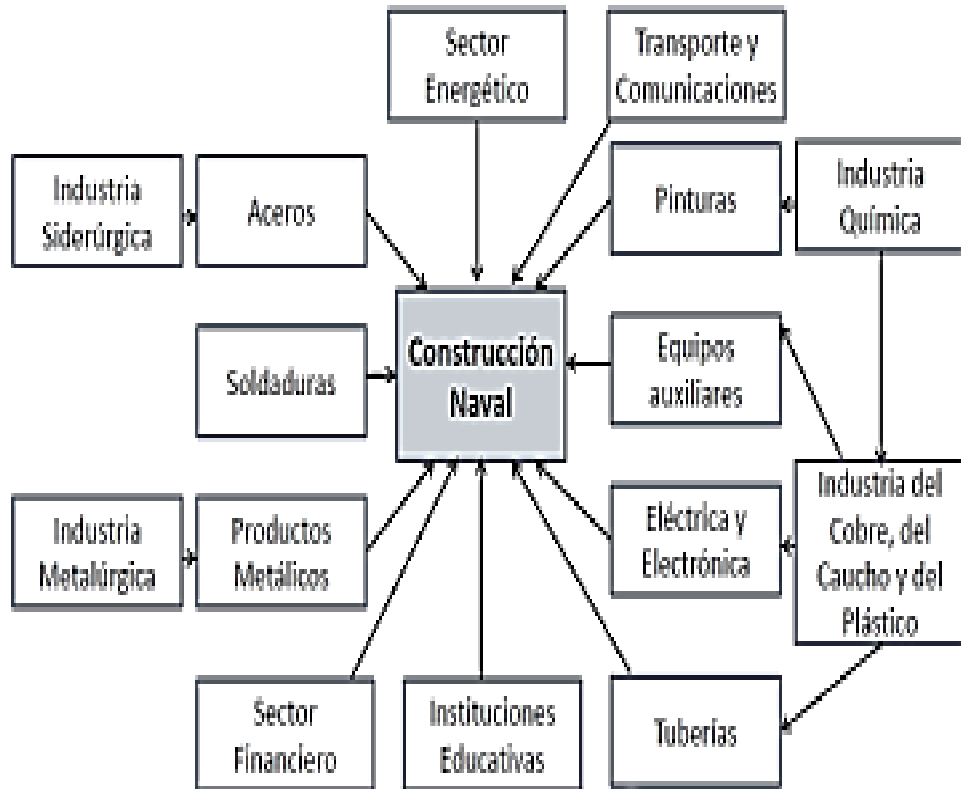


Figura 1. Fuente: CENTRUM - Presentación Influencia de la Construcción Marítimo Naval en el Desarrollo Económico del Perú - D'Alessio

Podemos entonces concluir que sí existe una demanda insatisfecha que busca suplir sus necesidades importando buques y artefactos, bien sea nuevos o de segunda (y tercera mano). Las respuestas del mercado suelen ser por lo general las mismas, al referirse a las construcciones navales en Perú, tales como:

- No se tiene una buena ingeniería naval.
- No se posee la tecnología ni logística necesaria para construir barcos.
- Los precios son mejores y más competitivos en el exterior.
- Plazos de construcción excesivamente largos, etc.

Según este experto, una persona que va a hablar en público por primera vez debe "tener seguridad" y pensar que "después de esa vendrán otras intervenciones en público". Para Rull (2013) es muy importante saber que la persona que está exponiendo un tema en público cuenta con la total atención de todos los presentes a la ponencia y que "tiene la sartén por el mango". Para desarrollar la oratoria no es necesario estar practicando todos los días, "aunque depende del trabajo que desempeñes, a veces sí necesita más preparación".

Asimismo, la oratoria es una técnica que se va desarrollando cuando hablamos, y "lo hacemos correctamente" con amigos, familiares, e "incluso con el tendero de la esquina". (Pinilla, 2004 p.6)

Si la imagen que quieres dar de ti mismo/a es la de una persona que sabe dónde va, que tiene una actitud positiva hacia la vida, ideas dinámicas y don de gentes, el lenguaje es el principal instrumento que deberás utilizar para transmitir esa imagen a quienes te rodean.

Otro aspecto importante de la oratoria es que también hay que saber hablar para ser escuchado. Lo notable es que el hecho de tener que hablar ante extraños, o en una simple reunión de trabajo, no parece ser una tarea sencilla, y que la mayoría de las personas considere como fácil.

2.2.1.3. Dominio de la expresión oral

La expresión oral es una capacidad comunicativa que supone el dominio de la pronunciación, del léxico, la gramática, conocimientos socioculturales y pragmáticos. Consta de una serie de habilidades, tales como saber aportar información y opiniones, mostrar acuerdo o desacuerdo, resolver deficiencias de la conversación o determinar en qué circunstancias es acertado hablar y en cuáles no, por lo que el empleo exitoso de la expresión oral contribuye al desarrollo de las relaciones sociales, al éxito personal y a elevar la calidad de vida.

“La expresión oral constituye una manifestación del lenguaje oral que emplea el sujeto para comunicarse consigo mismo (monólogo) y con los demás (diálogo), en ella se emplean palabras, frases, aumentativos, diminutivos, gestos, entonaciones, entre otros recursos. Este proceso tiene lugar primeramente en la estructuración de acciones mentales, por lo que revela el nivel de inteligencia y creatividad que se tiene o puede llegar a tener sobre determinado contenido. En cada individuo la expresión oral logra su desarrollo en la medida que sus conocimientos adquieren mayor solidez”. (Báez, 2006, p. 34)

Al respecto Porro y Báez (2004) dicen:

La expresión oral es la destreza lingüística relacionada con la producción del discurso oral. Es una capacidad comunicativa que abarca no sólo un dominio de la pronunciación, del léxico y la gramática de la lengua meta, sino también conocimientos socioculturales y pragmáticos. Consta de una serie de microdestrezas, tales como saber aportar información y opiniones, mostrar acuerdo o desacuerdo, resolver fallos conversacionales o saber en qué circunstancias es pertinente hablar y en cuáles no. (p.23)

El desarrollo de hábitos lingüísticos en los componentes lexicales, gramaticales y fonéticos tuvo como objetivo el lograr habilidades lingüístico-comunicativas, es decir, que los infantes de Marina se comuniquen oralmente teniendo en cuenta el sistema de la lengua. Para ello se planificaron y ejecutaron una serie de actividades que se realizaron de manera sistemática en las clases de la asignatura de Historia Naval.

Un factor muy importante que se tiene en cuenta al planificar y ejecutar las actividades para el desarrollo de la expresión oral es que el tema que se selecciona, no puede ser ajeno al estudiante, debe partir de sus conocimientos, vivencias y experiencias, debe ser significativo, haciendo analogías entre lo que conocen sobre la Historia Naval y estableciendo las diferencias.

De igual manera Escobar (2012) afirma que la expresión oral constituye una manifestación del lenguaje oral que emplea el sujeto para

comunicarse consigo mismo (monólogo) y con los demás (diálogo), en ella se emplean palabras, frases, aumentativos, diminutivos, gestos, entonaciones, entre otros recursos.

Este proceso tiene lugar primeramente en la estructuración de acciones mentales, por lo que revela el nivel de inteligencia y creatividad que se tiene o puede llegar a tener sobre determinado contenido. En cada individuo la expresión oral logra su desarrollo en la medida que sus conocimientos adquieren mayor solidez.

Recomendaciones para ser un buen orador:

1.- La voz.

Es la base de la expresión oral. Una buena voz facilita la labor del orador. La voz humana debe tener las siguientes características:

- a) Tono.- Es la altura musical de la voz. Las voces humanas se clasifican según el tono en agudas o graves, existiendo tonos intermedios. El tono más adecuado para la oratoria es el de barítono.
- b) Timbre.- Es el matiz personal de la voz. Hay voces bien timbradas y agradables y otras roncadas o chillonas, etc.
- c) Cantidad.- Es la duración del sonido. Suele depender de las características del idioma, los hábitos lingüísticos de las regiones o países, la psicología del orador, etc.
- d) Intensidad.- Es la mayor o menor fuerza con que se produce la voz.

Según los especialistas, la voz de un orador debe reunir los requisitos de calidad, alcance, intensidad, claridad, pureza, resistencia y flexibilidad. Algunos de ellos son innatos pero otros se pueden adquirir a través de la práctica.

2.- La respiración

Para la oratoria, una respiración diafragmática es la más aconsejada, ya que permite inspirar más aire y utilizar el diafragma al momento de hablar. Este tipo de respiración permite hablar con claridad y facilidad, sin peligro de quedar afónico.

3.- La articulación y la fonación

La articulación es la pronunciación clara y distinta de las palabras. La mala pronunciación de consonantes o vocales, o una pronunciación a medias, dan como resultado una mala expresión oral.

4.- La impostación de la voz

Impostar la voz significa fijar la voz en las cuerdas vocales para emitir el sonido sin vacilación ni temblor. Es hablar sin esfuerzo y con naturalidad. La impostación de la voz suele estar a cargo de médicos foniatras, profesores de canto y otros especialistas.

Otras características de la elocuencia

1.- La velocidad

Es la rapidez del discurso y varía según la personalidad del orador, las emociones o ideas que expresa, etc. Se recomienda que al dirigirse a un público numeroso la velocidad sea menor que si nos dirigimos a un público pequeño.

También al exponer razonamientos difíciles, debe ser lenta, mientras que las ideas sencillas se pueden transmitir con mayor rapidez.

2.- Las pausas y silencios

Las pausas, que normalmente en un discurso leído se corresponden con los signos de puntuación, deben aprovecharse para tomar aire. No deben ser largas. Se utilizan para separar grupos de ideas de un párrafo, para anticipar frases o ideas que deseamos destacar y para meditar lo que se va a decir a continuación.

Recomendaciones para cuidar la voz

- No fumar.
- No abusar de bebidas alcohólicas.
- Evitar los líquidos muy calientes o muy fríos.
- No gritar.
- Realizar ejercicios de inspiración y expiración.
- Ejercitar el diafragma con una correcta respiración abdominal.
- Ejercitar los músculos cercanos a la boca.
- Realizar ejercicios de articulación y vocalización.
- Ejercitar la voz mediante el canto o lecturas a viva voz.

2.2.1.4. Expresión corporal

En la oratoria no solo es importante el lenguaje verbal para comunicar nuestra exposición, el lenguaje corporal (movimientos, gestos, actitudes, etc.) dice mucho de nosotros y comunica tanto o más que el lenguaje verbal. Ramón (2011) expresa: “La expresión corporal' o lenguaje del cuerpo es una de las formas básicas para la comunicación bestial.” (p.2). A veces los gestos o movimientos de las manos o los brazos pueden ser una guía de sus pensamientos o emociones subconscientes. El problema radica en que muchas veces no le prestamos atención al lenguaje corporal, o no somos conscientes, o simplemente no sabemos

muy bien cómo funciona, lo que implica un serio problema en nuestra comunicación en general.

La expresión gestual refiere Carbonell (2011) tiene que ver exclusivamente con los movimientos del rostro, la expresión manual con los movimientos de las manos y la expresión corporal tiene que ver con el movimiento de todo el cuerpo: piernas, pies, caderas, tórax, cuello, etc. pues los movimientos armoniosos de estas partes de nuestro cuerpo permiten también, transmitir un mensaje a nuestros oyentes. ¡DEJEMOS QUE NUESTRO CUERPO HABLE!

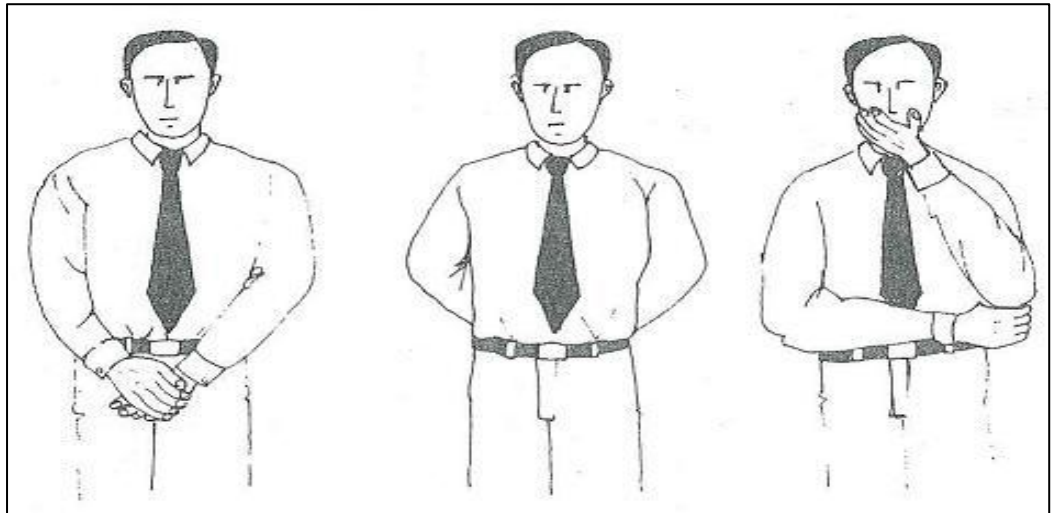


Figura 2: Nuestro cuerpo es muy expresivo a la hora de comunicarse por lo que el movimiento de las manos, la expresión del rostro, el caminar, la postura, la mirada, etc. son captados rápidamente por el público y dicen mucho más sobre ti que tus palabras.

La acción oratoria es el uso de las expresiones corporales que acompañan a la pronunciación del discurso. Un orador que no emplee con acierto los ademanes o los utilice fuera de contexto, desluce su discurso y revela una desarmonía que el público percibe enseguida.

La acción oratoria está integrada por las expresiones gestual, manual y corporal. Todas ellas constituyen lo que llamamos “comunicación no verbal”.

La comunicación no verbal juega un papel tan importante en nuestra práctica oratoria que, así como puede ayudarnos a reforzar el mensaje que transmitimos, también puede delatar lo que pretendemos ocultar. Por eso es conveniente estudiar detenidamente nuestros gestos.

Recomendaciones:

- Siempre subir al estrado con seguridad y convencido de lo que sé y ensayé previamente sin tener prisa porque esta denota inseguridad.
- Si es posible, no quedarse estático durante la intervención, lo mejor es moverse, caminar en el estrado o entre el público, esto ayuda mucho a relajarnos y transmite cercanía con nuestro escenario.
- Hay que demostrar siempre serenidad, confianza en si mismo, evitar gestos o muecas que molesten a nuestro público.
- El movimiento de las manos siempre debe ir de la mano con lo que se dice, dando énfasis a lo que quiero comunicar.
- Tomar un momento para quedarse de pie en el centro del estrado para denotar autoridad.
- Para establecer una comunicación con el público es fundamental el contacto visual.

Entonces debe de quedar claro la importancia que tiene el lenguaje corporal en la oratoria y prestarle mucha atención al mismo ya que muchas veces no somos conscientes o ignoramos como funciona, lo que radica en un serio problema en nuestra comunicación en general porque tanto el lenguaje verbal como el corporal siempre van de la mano a la hora de comunicarnos. Nuestro cuerpo “habla”, no tengamos reparo en utilizarlo durante nuestras exposiciones.

2.2.1.5. Dominio escénico del cuerpo y la mente

El lenguaje corporal es determinante se debe hacer uso una postura erguida y un adecuado manejo, de los movimientos del cuerpo durante el tiempo que dure la intervención. “El uso de los gestos ayuda al orador a enfatizar sus palabras y mantener la atención centrada en ellas. Sin embargo, no debe abusarse de la gesticulación y del caminar en el escenario para no distraer a los presentes.” (Grandinetti, 2010).

Hablar ante un público para muchos representa un reto difícil de enfrentar, no por lo complicado o sencillo del tema, no por lo fácil o difícil de la audiencia, el punto de dificultad principal está en enfrentar el miedo escénico que invade a la mayoría de las personas en esta circunstancia. Miedo que se manifiesta fisiológicamente con sudoración excesiva, enrojecimiento del rostro, temblor y descontrol en las piernas, cosquilleo en el estómago, mareos, náuseas, ataque de llanto o de risas, tartamudeo, mente en blanco, hasta el desmayo o complicaciones mayores

Debemos comprender que el miedo escénico se derrota antes de pararnos frente al público. Tenemos que aprender a prepararnos adecuadamente para cualquier oportunidad que tengamos de hablar en público.

Mantengamos el control sobre las preocupaciones.

Preocupación está escrita con el prefijo pre y la palabra ocupación, lo que significa que lo que hacemos es ocuparnos de algo antes de que realmente ocurra. Se dice que el 80% de nuestras preocupaciones jamás ocurren. Nuestro desafío, entonces, es llenar nuestra mente de lo

positiva que será esa experiencia, lo nuevo que vamos a aprender y lo valioso que será ayudar a nuestro público.

Enfrentarse al miedo escénico es posible y derrotarlo para siempre puede ser una realidad. Como sabemos muy bien, para aprender a nadar es necesario meterse en el agua varias veces hasta que dominemos las técnicas. Igualmente, para aprender a hablar en público exitosamente es necesario pararse frente a un auditorio todas las veces que sea necesario hasta que el miedo escénico sea soportable, dominable y manejable.

Los tipos de miedo que se suelen experimentar en el terreno de la oratoria son:

- a) Miedo a la primera vez.- Este miedo se vence dando el primer paso, no importa lo bien o lo mal, lo importante es que lo hagamos. La primera vez puede que no sea muy satisfactoria pero las siguientes serán mejores, habremos adquirido experiencia y aprendido a dominar nuestras emociones.
- b) Miedo a fracasar.- No importa si nos equivocamos, lo importante es obtener una lección de nuestros errores.
- c) Miedo al qué dirán.- Muchas personas viven pendientes de las opiniones que los demás tienen de ellos y no de los dictados de su razón.

¿Cómo vencer el miedo a hablar en público?: La actitud mental positiva.

Cuando un orador tiene que transmitir un discurso, su cerebro juega un papel importante en su motivación personal. Una actitud mental positiva hará que el orador exponga su tema con convicción y superará su miedo y su timidez.

Para conseguir esa actitud mental, es preciso motivarse a uno mismo con palabras positivas y reconfortantes. Esas palabras, repetidas y asumidas, nos harán convencernos de que todo es posible. Lo único que necesitamos es decisión, valor y perseverancia.

En la práctica, el proceso para lograr la motivación positiva sería el siguiente:

- 1º Relajarse y respirar profundamente, manteniendo los ojos cerrados.
- 2º Repetir mentalmente y al compás de la respiración, la acción que se desea realizar.
- 3º A medida que se van repitiendo las palabras, acumular toda la energía interna que nos sea posible y mantener la concentración.
- 4º Pasar a la acción. Abrir los ojos, enfrentarse al auditorio con decisión y confianza, exponer nuestro discurso y retirarnos orgullosos, con la satisfacción del deber cumplido.

Técnicas de presentación en público

1.- El público

Es una reunión de personas que participan de una misma afición, aunque conservan su propia personalidad y su espíritu crítico, y que concurren a un determinado lugar para asistir a una conferencia, un espectáculo, etc.

El público puede variar en el número de integrantes y en su actitud psicológica, ya que podemos encontrarnos con personas remisas, indiferentes, contrarias, escépticas, etc.

2.-Tipología de los asistentes

a) Agresivo.

Es el que ve al orador como un enemigo al que hay que vencer. Si el orador muestra superioridad y tacto en el trato con él, cederá pero si se enfrasca en una discusión, se estará creando un enemigo peligroso.

La forma de tratarlo sería preguntarle soluciones, no luchar con él y no tomar sus ataques como algo personal.

b) Positivo.

Es el participante educado, con el que se puede iniciar un debate serio, que tiene conocimientos sobre la materia y que pretende ampliarlos. Si ve que el orador domina el tema le hará preguntas, si no, no lo molestará. Una buena forma de tratar con él es agradecerle sus acciones y pedir su ayuda.

c) Exhibicionista.

Es el que quiere demostrar que todo lo sabe e interrumpe al orador muchas veces. Suele hacer preguntas y dar respuestas que no tienen nada que ver con el tema central. Para contenerlo, debemos preguntarle detalles y no darle un papel protagonista.

d) Molesto.

Es la persona que interrumpe continuamente sólo por el hecho de escucharse. Le gusta hablar todo el rato pero no para contribuir con sus ideas y opiniones. Se deben establecer unas reglas para las intervenciones y a esta persona en concreto, interrumpirle tajantemente si es necesario.

e) Tímido.

Intelectualmente es bueno pero no tiene el valor suficiente para exponer sus ideas. Es colaborador pero hay que motivarlo para

que intervenga. Debemos hacerle preguntas fáciles, protegerlo, integrarlo y darle seguridad.

f) Predispuesto.

Es el que se mantiene a la defensiva. Durante la exposición se prepara para cualquier ataque. Participa solamente si se ve forzado a hacerlo. Si se integra en el grupo es colaborador y constructivo.

A este individuo debemos integrarlo por medio de dinámicas de grupo, hacerlo nuestro aliado y participe del éxito grupal.

g) Indiferente.

Es una persona observadora y poco motivada a exteriorizar sus ideas. No es fácil de persuadir a través de nuestra exposición. Con él debemos procurar un acercamiento directo, hacerle preguntas abiertas, despertarlo e intentar llamar su atención.

h) Exclusivo.

Concedor de la importancia de su persona, merced a sus conocimientos, personalidad o cargo. Suele ser seguro de sí mismo. Le gusta exponer sus puntos de vista.

Para tratar con él, debemos integrarlo y conducirlo, hacer contacto previo y posterior con él, hacerle emplear su experiencia y hacerle preguntas.

i) Astuto.

Le gusta escuchar y luego preguntar al orador para descubrir sus debilidades y contradicciones para atacarlo sin compasión. De él debemos solicitar su opinión para comprometerlo y usar sus habilidades en su contra.

j) Arrogante.

Es selectivo, sólo ataca a los de su nivel académico o personal. Suele ser seguro de sí mismo. Lo mejor es hacerle constantes preguntas y tratar de no ofenderlo. No debemos aceptar sus recursos oratorios y debemos evitar que haga muchas intervenciones.

Técnicas correctas de presentación en público

Uno de los problemas con los que se suele enfrentar el orador es el saber cómo desplazarse hasta el escenario, dónde ubicarse, cómo empezar y cómo concluir su exposición. A continuación daremos unas pautas a seguir en cada uno de estos momentos:

1º Tránsito inicial.

Es el que se recorre desde su ubicación inicial hasta situarse en el escenario. En el momento de ser anunciado, debemos levantarnos de nuestro asiento y caminar con naturalidad hacia el escenario, con el cuerpo erguido y una sonrisa agradable, demostrando confianza y seguridad personal. Las miradas estarán fijadas en nosotros pero no debemos bajar la mirada y debemos repetirnos palabras de ánimo que activen nuestra mentalidad positiva.

2º Ubicación en el escenario.

El lugar correcto para situarnos en el escenario es el centro de éste, a no ser que haya alguien a espaldas del orador. En ese caso nos situaremos a un costado de forma que no demos la espalda a nadie. Si hay instalado un atril, nos situaremos detrás de él y con las manos sobre la parte superior. Si hay un pedestal con micrófono, detrás de

él, con el micrófono a la altura de los labios, a dos dedos de distancia, con el cuerpo erguido y sin sujetarlo.

Si existe una pizarra o pantalla, la ubicación será al lado izquierdo de ésta, teniendo cuidado de no dar la espalda al público.

3º Esperar el silencio.

No debemos comenzar la intervención hasta que no se produzca el silencio absoluto. Una vez se produce, esperar entre tres y cinco segundos y comenzar. Estos segundos nos servirán además para observar a nuestro público y tratar de detectar cuál es su actitud hacia nosotros.

4º Saludo.

Consta de dos partes: identificación y complementación. En la primera

Si son muchas las personas que asisten, haremos un solo saludo general.

A continuación es bueno añadir unas palabras de agrado o reconocimiento al público en general (Ej.: es para mí un honor dirigirme a ustedes...).

5º Discurso.

Para la elaboración del discurso, debemos tener en cuenta lo siguiente:

- a) El tiempo asignado; no son recomendables los discursos largos.
- b) El público al que va dirigido, para adoptar un léxico que se adapte a su nivel cultural.
- c) Practicarlo previamente ante amigos o familiares.
- d) Usar anécdotas, comparaciones, humor,...

Para la exposición, debemos tener en cuenta lo siguiente:

- a) Los discursos pueden ser leídos, memorizados, improvisados o mixtos.
- b) Suelen constar de tres partes: introducción, desarrollo y conclusión.
- c) Debe ser expuesto de la forma más clara y amena posible.

6º Despedida y tránsito final.-

La despedida debe ser breve: “gracias”, “muchas gracias” o “he concluido”, y no pronunciar ni una palabra más. De esta forma, el público tiene claro cuándo ha terminado el discurso y pueden aplaudirlo.

Debemos agradecer los aplausos con la mirada y una sonrisa y retirarnos con el cuerpo erguido.

Algunas veces, tras la exposición, el orador es solicitado por los asistentes para saludarlo, conocerlo personalmente, estrecharle la mano,... en este caso, nunca debemos desairarlos ni mostrarnos pedantes con ellos.

2.2.2.- RENDIMIENTO ACADÉMICO DEL CURSO DE HISTORIA NAVAL

Cuando se trata de evaluar el rendimiento académico y cómo mejorarlo, se analizan en mayor o menor grado los factores que pueden influir en él, generalmente se consideran, entre otros, factores socioeconómicos , la amplitud de los programas de estudio, las metodologías de enseñanza utilizadas, la dificultad de emplear una enseñanza personalizada, los conceptos previos que tienen los alumnos, así como el nivel de pensamiento formal de los mismos (Benítez, Giménez y Osicka, 2000), sin embargo, Jiménez (2000)

refiere que “se puede tener una buena capacidad intelectual y una buenas aptitudes y sin embargo no estar obteniendo un rendimiento adecuado ”, ante la disyuntiva y con la perspectiva de que el rendimiento académico es un fenómeno multifactorial es como iniciamos su abordaje.

La complejidad del rendimiento académico inicia desde su conceptualización, en ocasiones se le denomina como aptitud escolar, desempeño académico o rendimiento escolar, pero generalmente las diferencias de concepto sólo se explican por cuestiones semánticas, ya que generalmente, en los textos. La vida escolar y la experiencia docente, son utilizadas como sinónimos. Si partimos de la definición de Jiménez (2000) la cual postula que el rendimiento escolar es un “nivel de conocimientos demostrado en un área o materia comparado con la norma de edad y nivel académico”, encontramos que el rendimiento del alumno debería ser entendido a partir de sus procesos de evaluación, sin embargo. La simple medición y/o evaluación de los rendimientos.

En el mejor de los casos, si pretendemos conceptualizar el rendimiento académico a partir de su evaluación, es necesario considerar no solamente el desempeño individual del estudiante sino la manera como es influido por el grupo de pares, el aula o el propio contexto educativo. En este sentido Cominetti y Ruiz (1997) en su estudio denominado Algunos factores del rendimiento: las expectativas y el género ´ refieren que se necesita conocer qué variables inciden o explican el nivel de distribución de los aprendizajes, los resultados de su investigación plantean que: “las expectativas de familia, docentes y los mismos alumnos con relación a los logros en el aprendizaje reviste especial interés porque pone al descubierto el efecto de un conjunto de prejuicios, actitudes y conductas que pueden resultar beneficiosos o desventajosos en la tarea escolar y sus resultados”, asimismo que: “el rendimiento de los

alumnos es mejor, cuando los maestros manifiestan que el nivel de desempeño y de comportamientos escolares del grupo es adecuado ". Probablemente una de las variables más empleadas o consideradas por los docentes e investigadores para aproximarse al rendimiento académico son: las calificaciones escolares ; razón de ello que existan estudios que pretendan calcular algunos índices de fiabilidad y validez de éste criterio considerado como `predictivo´ del rendimiento académico (no alcanzamos una puesta en común de su definición y sin embargo pretendemos predecirlo), aunque en la realidad del aula, el investigador incipiente podría anticipar sin complicaciones, teóricas o metodológicas, los alcances de predecir la dimensión cualitativa del rendimiento académico a partir de datos cuantitativos.

La mayor parte de los estudios relativos al rendimiento académico analizan el mismo bajo la perspectiva de identificarlo con las tasas de abandono de estudios, tasas de éxito o de finalización en el plazo previsto en el currículum, tasas de retraso en la terminación de estudios o tasas de cambio de titulación de los alumnos, aunque también se trabaje en algunos estudios con otros indicadores más centrados en el rendimiento académico tradicional (calificaciones, número de asignaturas aprobadas, tasas de presentación a examen,...). La definición operativa del 'rendimiento académico', de forma esquemática, se puede establecer a través de los siguientes criterios:

1) Rendimiento inmediato:

Resultados y calificaciones que obtienen los alumnos a lo largo de sus estudios hasta obtener la titulación correspondiente.

- a) Rendimiento en sentido amplio: Éxito (finalización puntual de una titulación en los años previstos en el plan de estudios); retraso (finalización empleando más tiempo del establecido oficialmente) y abandono de estudios.

- b) Regularidad académica: Tasas de presentación o no a los exámenes.
- c) Rendimiento en sentido estricto: Notas obtenidas por los estudiantes.

2) Rendimiento diferido:

Se refieren a la aplicación o utilidad que la formación recibida tiene en la vida laboral y social.

La valoración de este rendimiento diferido es mucho más compleja, ya que entran en juego otras variables de índole más personal y social de los sujetos, difíciles de cuantificar (Cascón, 1999).

En este caso, las opiniones de los graduados y de los empresarios tendrían un peso fundamental perfil aglutina las competencias denominadas genéricas, cuya orientación es garantizar que el futuro oficial es un militar adaptado al medio naval con una adecuada capacidad de liderazgo, mando, disciplina, decisión, trabajo en equipo y compromiso ético para el ejercicio de la profesión militar a bordo de buques de guerra y de unidades de Infantería de Marina. En cuanto al segundo nivel, es específico para cada cuerpo y los perfiles resultantes son la suma de las competencias específicas que habilitan al futuro oficial para desempeñar los cometidos asociados a su primer empleo operativo en las unidades de la Armada. En lo concerniente al perfil de oficial del Cuerpo General, las competencias específicas deben capacitarle para ejercer como oficial de los principales controles de un buque de guerra, como son el “Control de plataforma” (responsable, entre otros cometidos, de la seguridad en la navegación, maniobra, energía y propulsión y seguridad interior); y el “Control de operaciones” (responsable, entre otros cometidos, del mantenimiento de la situación táctica, empleo de los sistemas de combate, armas e información y comunicaciones).

Por lo que se refiere al perfil del oficial del Cuerpo de Infantería de Marina, las competencias específicas deben capacitarle para ejercer como oficial de la “Fuerza Expedicionaria”, y por lo tanto, para tratar aspectos relacionados con las operaciones anfibas y posterior desarrollo de las operaciones de combate en tierra; y como oficial de la “Fuerza de Protección”, y por lo tanto, para tratar, entre otros, aspectos relacionados con la inteligencia, seguridad y protección de instalaciones y la visita y registro de buques.

2.2.2.1.- Estructura del curso de Historia Naval y Geografía

El curso consta de 75 horas de clases, dictadas los martes y jueves a lo largo de 10 semanas, en un horario diseñado para que los participantes puedan seguirlo sin descuidar sus actividades militares.

Dentro de la estructura curricular, están incluidos también los Contenidos Básicos:

- La navegación en la época Pre incaica
- La navegación en la época Incaica
 - Túpac Yupanqui
- La Navegación en la Época de la Colonia
 - La Armada del Mar del Sur
- La Época de la Independencia
 - Expedición Libertadora
 - Formación de la MGP
 - La Primera Escuadra Peruana
- La Marina durante la República
 - La Guerra con la Gran Colombia.
 - La Confederación Perú Boliviana.
 - Política Naval de Ramón Castilla.
 - El viaje de la Fragata Amazonas
 - La Guerra con España
- La Guerra con Chile y la Marina de Guerra del Perú
 - La Guerra con Chile(causas y consecuencias)
 - Principales acciones después del Combate de Angamos

- Situación de la MGP al término de la Guerra con Chile.
- Conflictos con los países limítrofes
 - Tratados celebrados
- La labor civil de la MGP.
 - Geomorfología de la Tierra
 - El territorio peruano y su geosistema
 - Ubicación
 - Límites
 - Extensión
 - Puntos extremos
 - País bioceánico
- La presencia en la Antártida
- Las ocho Regiones Naturales del Perú
 - Características
 - El relieve de la Costa principales ríos ,valles y desiertos
- La Cordillera de los Andes
 - Características y elevaciones más importantes
- Accidentes Geográficos del litoral Peruano.
 - Bahías, puntas. Islas etc.
- Vertientes hidrográficas.
 - Características
 - Principales ríos que lo integran
- Movimientos de las aguas del mar.
- El Mar Peruano
 - Características
 - Sistema de corrientes
 - Influencia con el clima de la Costa
 - Las 200 millas peruanas
- Principales Puertos del Perú.
 - Marítimos, fluviales y lacustres
- El mar peruano en el Marco internacional
 - La convención del mar
- Límites marítimos del Perú.
 - Con Ecuador
 - Con Chile
 - Demanda Marítima del Perú ante el Tribunal de la Haya con Chile.

<ul style="list-style-type: none"> • Temas anteriormente tratados en el aula
<p>El programa curricular está estructurado en 20 sesiones, a lo largo de las cuales se dictarán 32 conferencias, y se llevarán a cabo discusiones grupales, seminarios, y ejercicios de simulación estratégica (Tabula Rasa) y de manejo de crisis.</p>
<p>Se ha previsto contar con 42 participantes, los cuales serán organizados en tres grupos multidisciplinarios para la discusión y trabajo.</p>
<p>Estos grupos estarán conformados por los alumnos infantes de Marina el cuales contará con un jefe de grupo.</p>
<p>Para aprobar el curso se requiere completar satisfactoriamente todas las actividades que lo conforman.</p>

2.2.2.1.1. Calificación cualitativa

Algunas veces, los aspectos, problemas o necesidades no pueden evaluarse por medio de información que se expresa totalmente en números – porcentajes, cantidades, frecuencia, tamaño. Se puede trabajar fácilmente con los números y éstos brindan información valiosa, pero algunas veces no responden preguntas como “¿por qué?” o “¿cómo?” ni describen relaciones completamente. Para algunas preguntas es necesario agregar o sustituir los números por métodos cualitativos, es decir, formas de reunir información confiable que no sea expresada en números – por ejemplo, motivos, opiniones y sentimientos de las personas. (Benítez, Giménez, y Osicka, 2000).

Los métodos cualitativos de evaluación son formas de recolectar información que proporcionan resultados que no pueden medirse fácilmente o transferirse a números. Se usan frecuentemente cuando se necesita la sutileza detrás de los números – los sentimientos, pequeñas acciones o piezas de la historia de la comunidad que afectan la situación actual. Además, reconocen la subjetividad de la experiencia – que es filtrada a través de las percepciones y la manera de ver el mundo de las

personas involucradas – y la importancia de entender esas percepciones y maneras de ver el mundo.

Dentro de los métodos cualitativos se incluyen:

- *Entrevistas individuales.* Éstas deben ser entrevistas estructuradas, en las cuales las preguntas se determinan de antemano, o conversaciones no estructuradas, en las que se permite cierta flexibilidad para evaluar hacia dónde quiere llegar el entrevistado en relación a un tema general. Incluso, en entrevistas estructuradas, puede haber cabida para que tanto entrevistadores como entrevistados puedan discutir temas que no se relacionen directamente con contestar las preguntas originales. La diferencia, sin embargo, es que en la entrevista estructurada, todas las preguntas se hacen formalmente y el entrevistador hace su mejor esfuerzo para asegurarse que sean respondidas.
- *Entrevistas grupales.* Son similares a las entrevistas individuales, pero incluyen a dos o más entrevistados al mismo tiempo, en lugar de uno (algunas veces son participantes inesperados – la madre y la hermana del entrevistado están presentes e insisten en ser parte de la conversación). Las entrevistas grupales tienen algunas ventajas, en el sentido de que los entrevistados pueden corroborar la información (“yo recuerdo que eso sucedió de forma diferente...”) y estimular las ideas de los otros. Al mismo tiempo, el entrevistador tiene que ser de alguna manera un facilitador, asegurándose de que ninguna persona domine y que cada uno tenga una oportunidad razonable de hablar.
- *Observación:* Aquí, en realidad alguien va y ve un lugar o evento, observa situaciones o interacciones o toma parte en la vida de la comunidad o de una población a la vez que documenta/graba los resultados a su paso.
- *Reuniones comunitarias* u otras similares en magnitud: Estas reuniones les proporcionan a una gama de personas la oportunidad de expresar sus opiniones y de reaccionar ante otras. En ellas pueden surgir

simultáneamente una gran cantidad de opiniones y conocimiento y pueden revelarse desacuerdos o diferencias que pueden entonces discutirse.

- *Interpretación de documentos, transcripciones, etc.* Esto puede ir desde el análisis cualitativo de información cuantitativa (como la suposición del investigador, en la introducción de esta sección, de que la gente a la que le está yendo bien no le interesaría un programa de educación para adultos) hasta el usar la información cuantitativa como punto de partida para la evaluación cualitativa o hasta casos de estudio (análisis detallados de casos individuales). Esto último no siempre es útil al evaluar los aspectos o necesidades de la comunidad, pero puede resultar muy efectivo para convencer a políticos o donadores de la importancia de estos aspectos y necesidades.

Muchos tipos de información cualitativa se transforman en resultados numéricos, sin embargo, no siempre con precisión. La transformación puede perder detalles importantes o la información puede simplemente ser muy compleja para adaptarse a las limitantes numéricas, a menos que se pueda crear un modelo en computadora o un esquema basado en números que tenga la capacidad de contener una enorme cantidad de variedad. Hay varios programas informáticos— Nvivo y Atlas.ti son bastante conocidos, pero hay muchos otros, incluyendo algunos gratuitos que se dirigen expresamente al análisis de información cualitativa.

Dado que los métodos cualitativos proveen resultados que no siempre son fáciles de comparar o cuya precisión resulta difícil de comprobar, las personas que quieren evidencia real y rápida usualmente los consideran cuestionables. (Bericat, 2008). De hecho, tanto las medidas cuantitativas como las cualitativas son importantes y necesarias dependiendo de la situación. Cuando se están evaluando los aspectos comunitarios, como hemos discutido, normalmente se apreciará mejor el panorama completo usando ambas. El problema es convencer a aquellos que necesitan ser

convencidos- políticos, donadores, etc. – de que las medidas cualitativas tomadas son confiables.

2.2.2.1.2. Calificación cuantitativa

Los *métodos cuantitativos* son aquellos que expresan sus resultados en números. Suelen responder a preguntas como “¿cuánto?” o “¿con qué frecuencia?” (Cook, y Reichard, 2000, p.56). Cuando se usan para comparar cosas – los resultados de programas de la comunidad, los efectos de un esfuerzo de desarrollo económico o actitudes acerca de un aspecto de la comunidad – lo hacen sometiendo a todas las cosas o personas que están comparando a exactamente las mismas pruebas o a las mismas preguntas cuyas respuestas puedan ser transferidas a números. De esta manera comparan manzanas con manzanas, es decir, estandarizan.

La cuantitativa es muy importante porque valora el producto final, dice la última palabra en cuanto a aprobación y acreditación, pero arroja un resultado de positivo o negativo sin buscar una mejora. La situación más recomendable por tanto, es aquella que centra la evaluación no exclusivamente en la medición de los resultados finales sino también en la recogida de información del proceso de aprendizaje, como subrayan las tendencias cualitativas, pero cuantificadas en una medida, como reclaman las tendencias cuantitativas.

Cochran (1975) dice: “Los métodos cualitativos y cuantitativos son, de hecho, complementarios” (p.67). Cada uno tiene puntos fuertes y debilidades que el otro no tiene y juntos pueden presentar un panorama más claro de la situación, lo cual individualmente no se habría logrado. A menudo, la información más precisa se obtiene cuando se usan suficientes variedades de cada método. Esto no es siempre posible, pero cuando lo es, puede proporcionar los mejores resultados.

La evaluación cuantitativa representa el positivismo científico. Sus datos son fruto de mediciones numéricas. Se desarrolla en tres pasos:

- a) La recogida de información. Los principales instrumentos para recoger la información son: pruebas objetivas, pruebas libres (de respuesta abierta, exposiciones orales, prácticas reales, simulaciones) y de diagnóstico.
- b) La calificación. Es la valoración, codificada generalmente en un dato (número o letra), según el sistema en uso. La calificación es un juicio de valor en el que se comparan los datos obtenidos en la recogida de información, con unos determinados parámetros de referencia, es decir, con una norma o con criterios establecidos por la Institución, la Academia o el Sistema Educativo. Son dos las formas más comunes para llegar a la valoración de datos: la valoración normativa y la criterial.
- c) La toma de decisiones. Una decisión se define como una elección entre distintas acciones posibles. Las decisiones pueden ser selectivas, relacionadas con la función de la evaluación sumativa. Ejemplos: la aprobación o repetición de un curso o asignatura, la concesión de premios, etc. También pueden ser modificativas, relacionadas con la evaluación formativa, ya que tienen en cuenta el rendimiento del alumno para determinar actividades de recuperación o modificaciones a los programas, la metodología, etc.

2.2.2.1.2.1. Escala de calificación

INTERVALO	NIVELES	DESCRIPTOR
-----------	---------	------------

(14 - 20)	Bueno	Cuando el estudiante evidencia el logro de los aprendizajes previstos en el tiempo programado.
(11- 13)	Regular	Cuando el estudiante está en camino de lograr los aprendizajes previstos, para lo cual requiere acompañamiento durante un tiempo razonable para lograrlo.
(0- 10)	Deficiente	Cuando el estudiante está empezando a desarrollar los aprendizajes previstos o evidencia dificultades para el desarrollo de estos y necesita mayor tiempo de acompañamiento e intervención del docente de acuerdo con su ritmo y estilo de aprendizaje.

2.3 Definiciones conceptuales

RENDIMIENTO ACADÉMICO.

Es la expresión de las capacidades y características psicológicas del estudiante desarrollado y actualizado a través del proceso de enseñanza-aprendizaje que le posibilita obtener un nivel de funcionamiento y logros académicos a lo largo de un período o semestre, se sintetiza en un calificativo final.

CURSO DE ORATORIA.

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

sentido más amplio se aplica a todos los procesos literarios que están planteados con propósito persuasivo, tales como la conferencia, la charla o las exposiciones.

MANEJO DE INFORMACIÓN.

Preparar una exposición oral delante de un grupo de personas exige una buena preparación que comienza con la recopilación de información proveniente de diversas fuentes. Una vez que este proceso se da por terminado, es el momento de redactar nuestro trabajo.

EXPRESIÓN ORAL.

Es el conjunto de técnicas que determinan las pautas generales que deben seguirse para comunicarse oralmente con efectividad, es decir, es la forma de expresar sin barreras lo que se piensa también se llama *expresión oral* a una de las habilidades a desarrollar en el aprendizaje tanto de la lengua materna (de manera inconsciente) como de una lengua extranjera (de manera deliberada, consciente).

La expresión oral sirve como instrumento para comunicar sobre procesos u objetos externos a él. Se debe tener en cuenta que la expresión oral en determinadas circunstancias es más amplia que el habla, ya que requiere de elementos paralingüísticos para completar su significado final.

EXPRESIÓN CORPORAL.

Se refiere al movimiento, con el propósito de favorecer los procesos de aprendizaje, estructurar el esquema corporal, construir una apropiada imagen de sí mismo, mejorar la comunicación y desarrollar la creatividad. Su objeto de estudio es la corporalidad comunicativa en una relación: estar en movimiento en un tiempo, un espacio y con una energía determinada. Las estrategias para su aprendizaje se basan en el juego, la imitación, la experimentación y la imaginación. Estos procesos son los que se ponen en juego para el desarrollo de la creatividad expresiva, aplicada a cualquiera

de los lenguajes. Como tal, ofrece a los educadores una amplia gama de posibilidades en su trabajo específico.

MANEJO ESCÉNICO.

Dominio escénico es cuando te sientes bien y relajado frente al público que te observa atentamente y no tienes miedo de hablar y que te oigan todos y el miedo escénico es tenerle pues... miedo a que la gente te escuche como que te pones avergonzada y no sabes que hacer o sea lo opuesto al Dominio escénico.

HISTORIA NAVAL.

La Marina de Guerra del Perú es una institución surgida en el contexto del proceso de independencia. No obstante ello, la relación con el mar del antiguo poblador peruano se remonta a tiempos ancestrales hasta épocas en las que los cazadores recolectores que ocuparon los Andes descendieron hacia la costa para explotar los ricos recursos marinos que la Corriente Peruana facilita.

2.4 Bases epistémicos

La presente investigación se fundamenta en el paradigma crítico propositivo ya que su finalidad señala que es importante identificar el potencial de cambio, emancipar sujetos y analizar la realidad, como una particularidad que se identifica con la visión al existir múltiples realidades socialmente construidas, además de tener una relación sujeto-objeto en donde los participantes se entrelazan encaminados hacia una interacción transformadora en su entorno. Como un proceso proponente de un nuevo ser humano con una nueva manera de pensar y actuar, tomando en cuenta que su diseño de investigación es de carácter participativo, abierto y flexible ya que debe amoldarse a cada realidad social y hacer que la misma sea interesante, agradable con un ambiente

enriquecido de propuestas que alimenten el criterio del ser. Entre las bases filosóficas partir del influjo kantiano, y a lo largo de los siglos XIX y principios del XX, diversas corrientes filosóficas plantearon algunos abordajes a la noción de pensamiento crítico. Un estudio exhaustivo obligaría a considerar aportaciones tomadas de la tradición dialéctica desde la óptica idealista de Hegel (1770-1831) a la vertiente materialista de Karl Marx (1818-1883); la corriente analítica de Bertrand Russell (1872-1970). Fundamentan que razonar es un proceso mental que permite relacionar ideas o juicios. Siempre que partimos de dos premisas o afirmaciones que determinan una conclusión tenemos entonces una inferencia. La conclusión puede presentarse al comienzo, en la mitad o al final del texto. En todos los casos las premisas son el punto de partida de la inferencia y el fundamento para la conclusión.

El razonamiento es un proceso lógico que conduce al conocimiento verdadero a través de razonamientos válidos regidos por normas. Un razonamiento es analógico cuando se basa en la comparación y la relación existente entre los elementos; el razonamiento deductivo, contrario al inductivo, implica extender a casos particulares las situaciones contenidas en un razonamiento general.

CAPÍTULO III

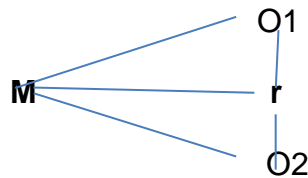
MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de investigación

Enfoque cuantitativo, prospectivo, descriptivo correlacional según (Hernández, Fernández y Baptista. Metodología de la Investigación Para ver la correlación entre las dos variables: Relación entre la oratoria Militar y el curso de Historia Naval. Que se aplicó en la Escuela de Infantería de la Marina de Formación Básica en las secciones Alfa, Bravo, Charlie, Delta.

3.2 Diseño y esquema de la investigación.

El diseño de investigación es no experimental, Descriptivo – Correlacional, que modela la forma de la implementación y ejecución del proceso investigativo, cuyo esquema es la siguiente: (Sánchez y Reyes. Metodología y Diseños de la Investigación Científica. p. 89).



Donde:

M = Muestra de los estudiantes

O₁ = Medición de la oratoria

Militar.

O₂ = Medición del rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía

r = Correlación entre la información O₁ y O₂

3.3 Población y muestra.

Población: Constituida por los alumnos de la Escuela de Infantería de la Marina de Formación Básica de las secciones mencionadas en el cuadro siguiente, la cual consta de 200 alumnos.

CUADRO N° 01

POBLACIÓN DE ALUMNOS DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN BÁSICA DE INFANTERÍA DE LA MARINA (2014)

SECCIONES	Población
-----------	-----------

SECCIÓN ALFA	50
SECCIÓN BRAVO	50
SECCIÓN CHARLIE	50
SECCIÓN DELTA	50
Total	200

Fuente: Unidad de Estadística de la Escuela de Formación Básica Infantería de la Marina.

Criterios de exclusión:

- Alumnos que no desean participar en el estudio.
- Alumnos de otras secciones que no están mencionadas.
- Cuestionarios que no están claras sus respuestas.
- Alumnos que no quisieron llevar el curso de Oratoria

Criterios de inclusión:

- Alumnos que desean participar en el estudio.
- Los alumnos de secciones mencionadas y que dieron su consentimiento informado para participar en el estudio.
- Todos los alumnos que llevaron el curso de Historia Naval y Geografía.

3.4 TAMAÑO DE MUESTRA

El tamaño de la Muestra es no probabilístico; de forma específica con muestra por conveniencia; la cual está conformada por 60 estudiantes El procedimiento no es mecánico ni con base en fórmulas de

probabilidad como dicen: Hernández, Fernández y Baptista (2010) “En las muestras no probabilísticas, la elección de la muestra no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas. (p.176)

M

U

E

S

T

R

A

P

O

R

R

	SECCIONES	MUESTRA
	SECCION ALFA	15
	SECCION BRAVO	15
	SECCION CHARLIE	15
	SECCION DELTA	15
	Total	60

CONVENIENCIA

3.5 Instrumentos de recolección de datos:

La recolección de información se realizó con el instrumento que fue elaborada por el Ministerio de Educación y Ciencia el arte de hablar oratoria eficaz 28027 –Madrid que consta de 14 ítems.

3.6 Técnicas de recojo, procesamiento y presentación de datos

FUENTES, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Fuentes	Técnicas	Instrumentos	Ítems
Bibliográficas	Se evaluó a los alumnos la oratoria militar mediante Entrevistas, encuestas luego se relacionó con las notas del rendimiento académico de manejo de información, dominio de la temática, expresión oral, expresión corporal y dominio escénico al momento de la exposición de un tema de la asignatura de Historia Naval y Geografía.	Cuestionarios elaborados por el Ministerio de Educación y Ciencia el arte de hablar oratoria eficaz 28027 – Madrid.	medición de la escala tipo Likert 14 ítems
Páginas Virtuales	Exploración virtual	Páginas Web	
Alumnos de Formación Básica de Infantería de la Marina	Evaluación del rendimiento académico del curso de Historia Naval y geografía.	Se calificó en el registro de notas el dominio escénico, manejo de información, dominio de la temática, expresión oral, expresión corporal y dominio escénico	Deficiente (0-10) Regular (11- 13) Bueno (14.....20)

3.7 Técnicas de procesamiento, análisis e interpretación de los resultados.

ETAPAS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<p>A</p> <p>Procesamiento de la Información y Elaboración de datos.</p>	<p>Técnicas de ponderación, estadísticas con SSPS versión 10 Y EXCEL (2008)</p>	<p>Tablas, Cuadros Gráficos Estadígrafos descriptivos Estadígrafos de dispersión</p>
<p>B</p> <p>Análisis e Interpretación</p>	<p>Pruebas de Hipótesis Contrastación de hipótesis General y específicas.</p>	<p>Estadígrafos descriptivos Proporciones, ratios. Coeficientes de correlación</p>
<p>C</p> <p>Inscripción del proyecto de tesis. Redacción del Informe de borrador de tesis luego la sustentación de la tesis.</p>	<p>Se realizará de acuerdo al Protocolo del Informe de Investigación.</p>	<p>Tablas Cuadros de priorización, de análisis e interpretación de los resultados.</p>

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4. 1 Resultados: Presentación, análisis e interpretación

Resultados del trabajo de campo

- **Planeamiento:**

Se realizó los trámites correspondientes a las autoridades para acceder a los permisos respectivos para llevarse a cabo este estudio de mucho valor científico y actuando con valores éticos de una investigación.

Se llamó a reunión a todos los alumnos participantes del estudio para informarles sobre el llenado de los cuestionarios de recolección de datos para lo cual ellos firmaron un consentimiento informado y aceptando ser la inclusión en la muestra del estudio.

- **Ejecución:**

Se llevó las clases correspondientes y las presentaciones de sus exposiciones para calificar sus intervenciones.

Luego se recolectó los datos correspondientes para ser sometidos a estadísticas.

- **Evaluación:**

Se revisó que todos los cuestionarios estén completamente llenados para su evaluación

CUADRO N° 1

**“MANEJO DE INFORMACIÓN DE LA HISTORIA NAVAL PERUANA Y
LOS PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS HISTÓRICOS DE LA ARMADA”**

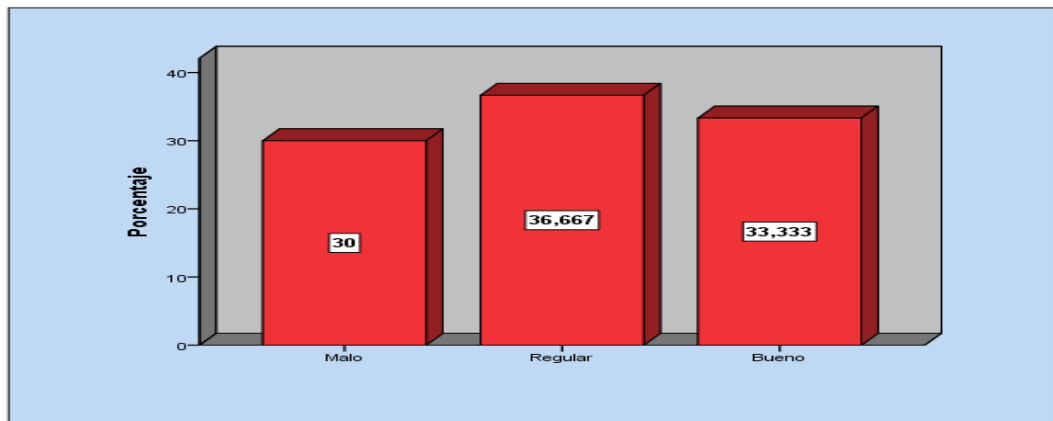
Tabla 1
**Manejo de información en la oratoria militar y su relación
con el rendimiento académico**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	18	30,0	30,0	30,0
Regular	22	36,7	36,7	66,7
Bueno	20	33,3	33,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

GRÁFICO N° 1

**Manejo de información en la oratoria militar y su relación con
el rendimiento académico**



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

Interpretación: De la evaluación desarrollada a los alumnos de Formación Básica de Infantería de Marina se obtuvo que el 36.67% (22) tienen un manejo de información regular en oratoria militar, el 33.33% (20) tiene una información buena y el 30% (18) malo en el rendimiento del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

CUADRO N° 2

**“DOMINIO DE LA TEMÁTICA SOBRE LA CONSTRUCCIÓN NAVAL Y
NUEVAS TECNOLOGÍAS“**

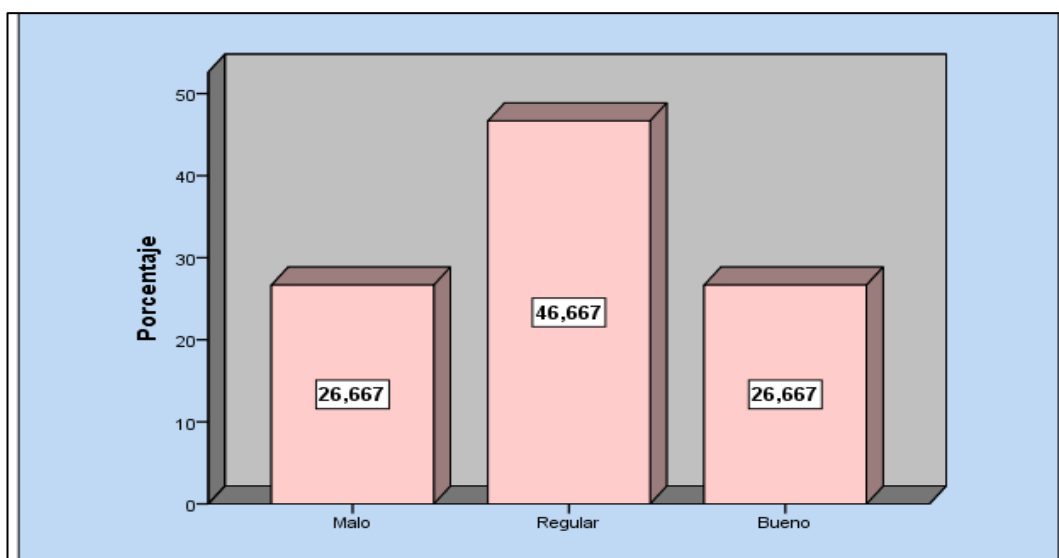
Tabla 2: Dominio de la temática y su relación con el rendimiento académico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	16	26,7	26,7	26,7
Regular	28	46,7	46,7	73,3
Bueno	16	26,7	26,7	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

GRÁFICO N° 2

Dominio de la temática y su relación con el rendimiento académico



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

Interpretación: Se obtuvo que el 46.66% (25) alumnos presenta solo un dominio de la temática regular al hacer uso de la oratoria militar, el 26.66% (16) presenta un dominio malo y el otro 26.66% (16) alumnos bueno en el rendimiento del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de

Ancón, 2014.

CUADRO N° 3
“EXPRESIÓN ORAL ESPONTÁNEA Y EXPRESIVA”

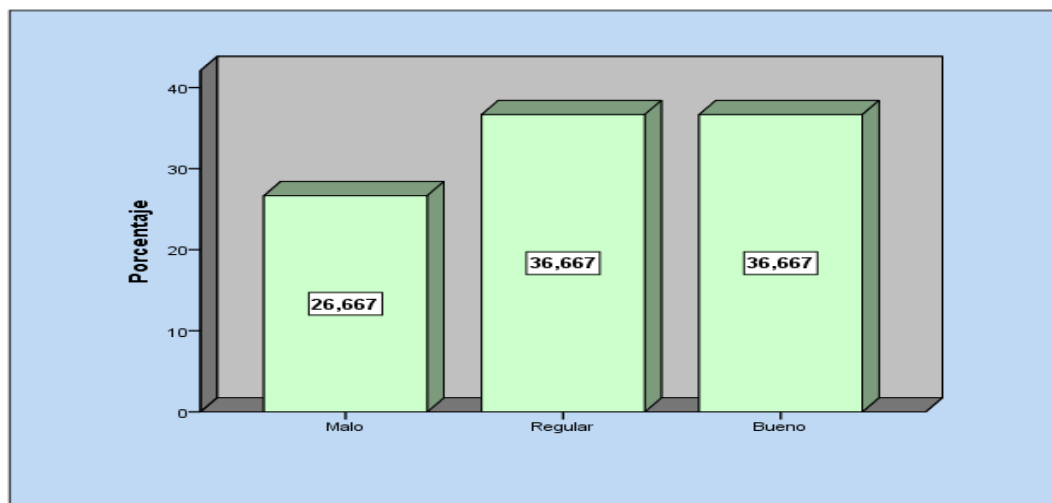
Tabla 3:
Expresión Oral y su relación con el rendimiento académico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	16	26,7	26,7	26,7
Regular	22	36,7	36,7	63,3
Bueno	22	36,7	36,7	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

GRÁFICO N° 3

Expresión oral y su relación con el rendimiento académico



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

Interpretación: De la evaluación desarrollada a los alumnos de Formación Básica se obtuvo que el 36.66% (22) presenta una expresión oral regular al hacer uso de la oratoria militar, el otro 36.66% (22) presenta bueno, y finalmente el 26.66%(16) malo en el rendimiento del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de

Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

CUADRO N° 4

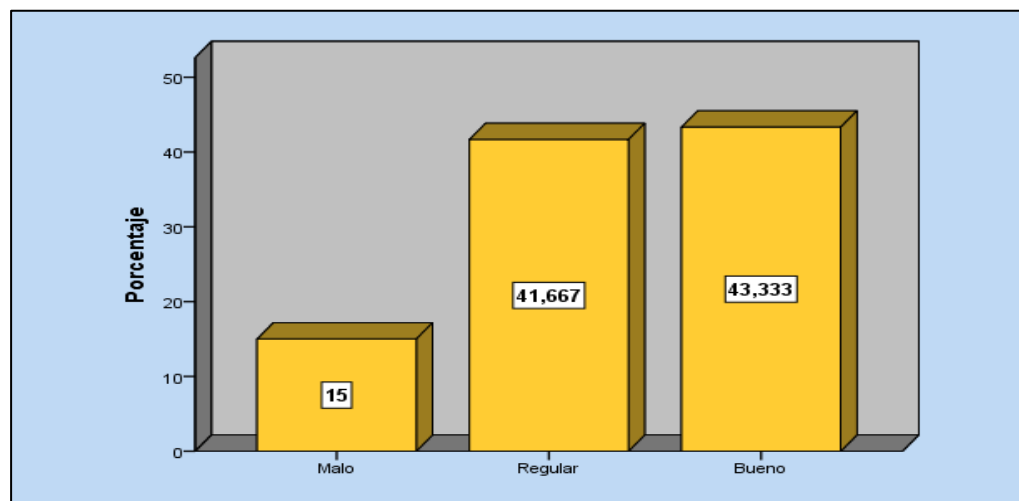
“EXPRESIÓN CORPORAL A TRAVÉS DE LOS GESTOS Y MOVIMIENTOS”

Tabla 4
Expresión corporal y su relación con el rendimiento académico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	9	15,0	15,0	15,0
Regular	25	41,7	41,7	56,7
Bueno	26	43,3	43,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

GRÁFICO N° 4
Expresión corporal y su relación con el rendimiento académico



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

Interpretación: De la evaluación desarrollada a los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina se obtuvo que el 43.33% (26) presenta una expresión corporal buena en oratoria militar, el 41.66%(25) regular y el otro 15% (9) malo en el rendimiento del curso de Historia Naval y

Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

CUADRO N° 5

“DOMINIO ESCÉNICO DEL CUERPO Y LA MENTE”

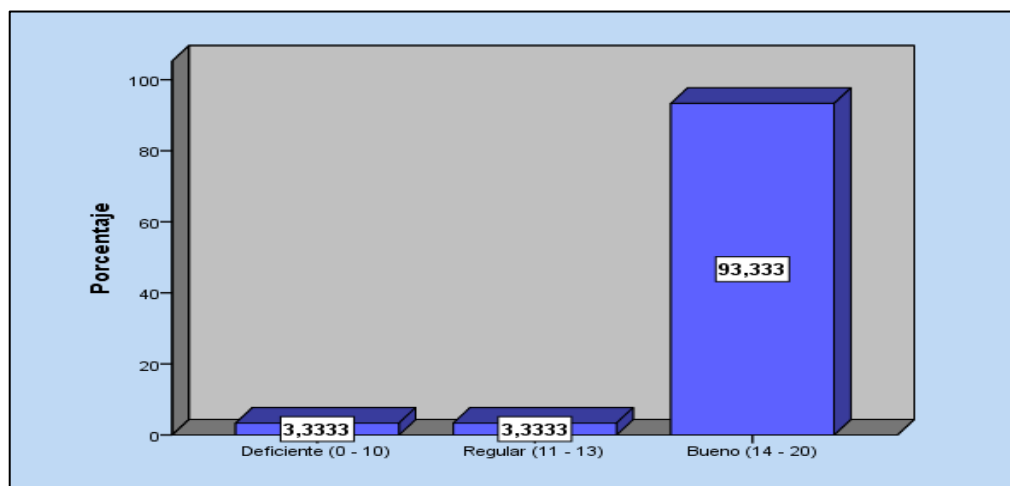
Tabla 5
Dominio escénico del cuerpo y la mente y su relación con el rendimiento académico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Deficiente (0 - 10)	2	3,3	3,3	3,3
Regular (11 - 13)	2	3,3	3,3	6,7
Bueno (14 - 20)	56	93,3	93,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

GRÁFICO N° 5

Dominio escénico del cuerpo y la mente y su relación con el rendimiento académico



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta

Interpretación: De la evaluación desarrollada a los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina se obtuvo que el 93,33% (56) presenta un dominio escénico del cuerpo y la mente buena en el curso de Historia Naval y geografía, el 3,33%(2) presenta un rendimiento académico

regular en el curso de Historia Naval y geografía; y el otro 3.33% (2) presenta un rendimiento académico deficiente.

4.2 Contrastación de hipótesis general

PRUEBA DE HIPOTESIS GENERAL

Ho: No existe relación directa entre la oratoria militar en el manejo de información, dominio de la temática, expresión oral espontánea, expresión corporal y el dominio escénico del cuerpo y la mente y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía de los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

Ha: Existe relación directa entre la oratoria militar en el manejo de información, dominio de la temática, expresión oral espontánea, expresión corporal y el dominio escénico del cuerpo y la mente y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía de los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

El método estadístico para comprobar las hipótesis es – cuadrado (χ^2) por ser una prueba que permitió medir aspecto cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de Chi cuadrada se calcula a través de la fórmula siguiente:

$$\chi^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

χ^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

El criterio para la comprobación de la hipótesis se define así:

Si el X^2_c es mayor que el X^2_t se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario que X^2_t fuese mayor que X^2_c se rechaza la alterna y se acepta la hipótesis nula.

Tabla de contingencia

		Rendimiento académico de Asignatura oratoria militar			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Rendimiento	Deficiente (0 - 10)	2	0	0	2
académico del curso	Regular (11 - 13)	2	0	0	2
de Historia Naval	Bueno (14 - 20)	14	22	20	56
Total		18	22	20	60

pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,000 ^a	4	,040
Razón de verosimilitudes	10,322	4	,035
Asociación lineal por lineal	6,360	1	,012
N de casos válidos	60		

a. 6 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,60.

Contrastación

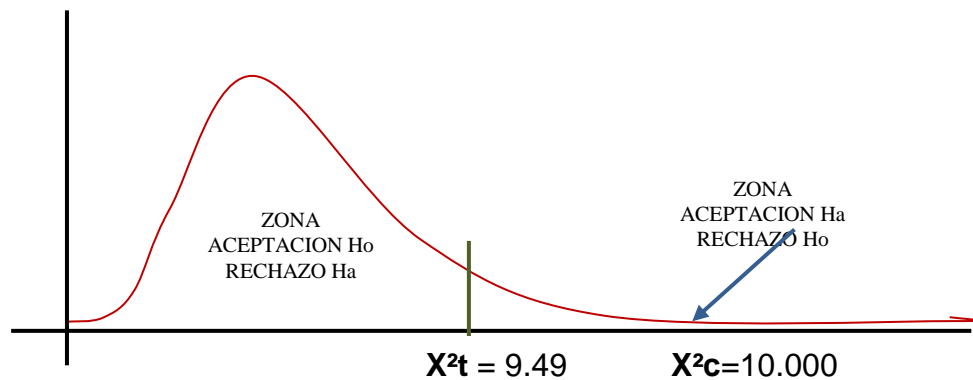
Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 4 grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 4 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 9.49.

Discusión:

Como el valor del X^2_c es mayor al X^2_t ($10.00 > 9.49$), entonces rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna; concluyendo:

Que efectivamente si existe relación directa entre la oratoria militar a través del manejo de información, dominio de la temática, expresión oral espontánea, expresión corporal y el dominio escénico del cuerpo y la mente en el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

GRÁFICA DE CHI CUADRADO



A una confiabilidad del 95%, con una significancia de 0.05

Correlaciones

		Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Rendimiento académico de la oratoria militar
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	0,344**
	Sig. (bilateral)	.	0,007
	N	60	60
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	0,344**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,007	.
	N	60	60

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De los resultados anteriores comprobamos que entre las variables Rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía y la oratoria militar, existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.344. Así mismo comprobamos que existe una relación de 44.4% entre ambas variables.

Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.007$ y es menor de 0.05; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que si existe relación directa entre la oratoria militar a través del manejo de información, dominio de la temática, expresión oral espontánea, expresión corporal y el dominio escénico del cuerpo y la mente y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

4.3 Contrastación de hipótesis específicas:

ESPECÍFICA 1

Ho: No existe relación entre el manejo de información a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”.

Ha: Existe relación entre el manejo de información a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

El método estadístico para comprobar las hipótesis es chi – cuadrado (χ^2) por ser una prueba que permitió medir aspecto cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de Chi cuadrada se calcula a través de la fórmula siguiente:

$$\chi^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

χ^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

El criterio para la comprobación de la hipótesis se define así:

Si el X^2_c es mayor que el X^2_t se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario que X^2_t fuese mayor que X^2_c se rechaza la alterna y se acepta la hipótesis nula.

Tabla de contingencia

Recuento		Competencia			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Deficiente (0 - 10)	2	0	0	2
	Regular (11 - 13)	2	0	0	2
	Bueno (14 - 20)	12	28	16	56
Total		16	28	16	60

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,786 ^a	4	,019
Razón de verosimilitudes	11,397	4	,022
Asociación lineal por lineal	7,061	1	,008
N de casos válidos	60		

a. 6 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,53.

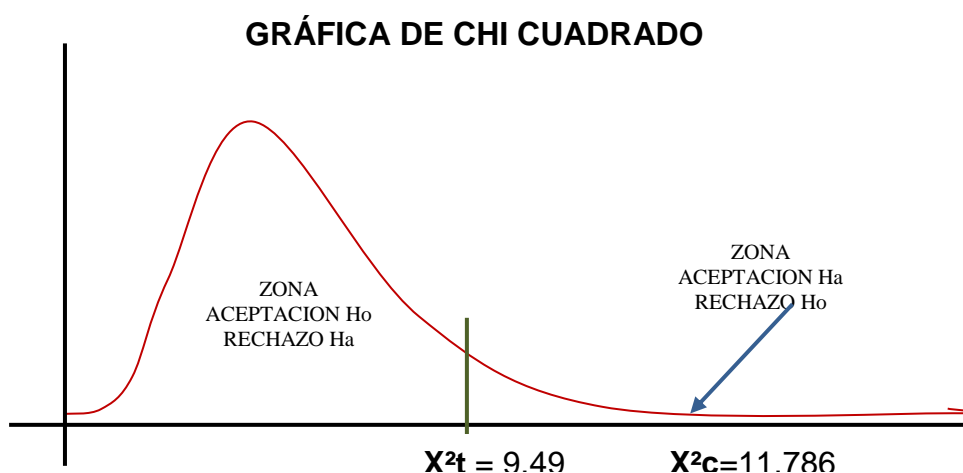
Contrastación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 4 grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 4 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 9.49.

Discusión:

Como el valor del X^2_c es mayor al X^2_t ($11.786 > 9.49$), entonces rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna; concluyendo:

Que efectivamente si existe relación entre el manejo de información a través de la oratoria militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”



A una confiabilidad del 95%, con una significancia de 0.05

Correlaciones

		Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Competencia
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	0,344**
	Sig. (bilateral)	.	0,004
	N	60	60
Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Coefficiente de correlación	0,344**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,004	.
	N	60	60

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De los resultados anteriores comprobamos que entre las variables Rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía y el manejo de información a través de la oratoria militar en la dimensión competencia, existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.366; es decir existe una relación de 36.6%.

Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.004$ y es menor de 0.05; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que si existe relación entre el manejo de información a través de la oratoria militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

ESPECÍFICAS 2

Ho: No existe relación entre el dominio de la temática, a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

Ha: Existe relación entre el dominio de la temática a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

El método estadístico para comprobar las hipótesis es chi – cuadrado (χ^2) por ser una prueba que permitió medir aspecto cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de Chi cuadrada se calcula a través de la fórmula siguiente:

$$\chi^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

χ^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

El criterio para la comprobación de la hipótesis se define así:

Si el X^2_c es mayor que el X^2_t se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario que X^2_t fuese mayor que X^2_c se rechaza la alterna y se acepta la hipótesis nula.

Tabla de contingencia

Recuento		Capacidades			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Deficiente (0 - 10)	2	0	0	2
	Regular (11 - 13)	2	0	0	2
	Bueno (14 - 20)	12	22	22	56
Total		16	22	22	60

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,786 ^a	4	,019
Razón de verosimilitudes	11,397	4	,022
Asociación lineal por lineal	7,310	1	,007
N de casos válidos	60		

a. 6 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,53.

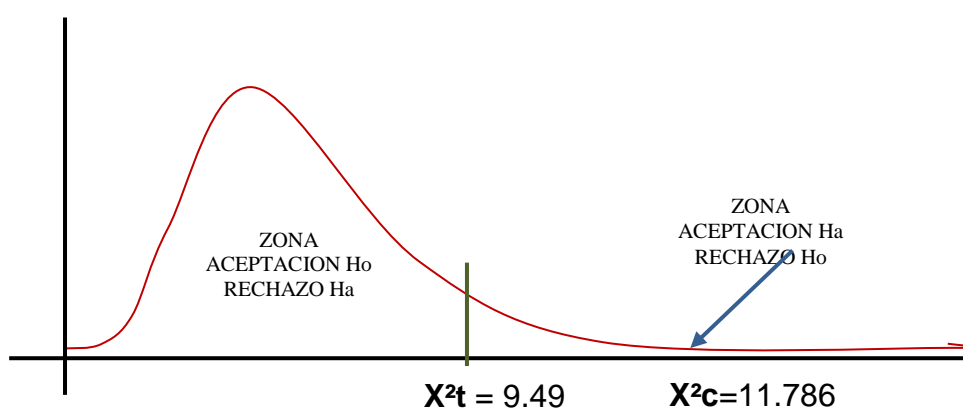
Contrastación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 12 grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 4 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 9.49.

Discusión:

Como el valor del X^2_c es mayor al X^2_t ($11.786 > 9.49$), entonces rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna; concluyendo:

Que efectivamente sí existe relación entre el dominio de la temática a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

GRÁFICA DE CHI CUADRADO

A una confiabilidad del 95%, con una significancia de 0.05

Correlaciones

		Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Capacidades
Rho de Spearman	Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.005
		N	60
	Capacidades	Coefficiente de correlación	0,361**
		Sig. (bilateral)	.005
		N	60

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De los resultados anteriores comprobamos que entre las variables rendimiento académico del curso de Historia Naval y el dominio de la temática a través de la la oratoria militar existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.361,

Así mismo comprobamos que existe una relación de 36.1% entre ambas variables. Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.000$ y es menor de 0.005; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que sí existe relación entre el dominio de la temática a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

ESPECÍFICA 3

Ho: No existe relación entre la expresión oral espontánea a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico, del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

Ha: Existe relación entre la expresión oral espontánea a través de la oratoria Militar en actitudes y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

El método estadístico para comprobar las hipótesis es chi – cuadrado (χ^2) por ser una prueba que permitió medir aspecto cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de Chi cuadrada se calcula a través de la fórmula siguiente:

$$\chi^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

X^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

El criterio para la comprobación de la hipótesis se define así:

Si el X^2_c es mayor que el X^2_t se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario que X^2_t fuese mayor que X^2_c se rechaza la alterna y se acepta la hipótesis nula.

Tabla de contingencia

Recuento		Actitudes			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Deficiente (0 - 10)	2	0	0	2
	Regular (11 - 13)	2	0	0	2
	Bueno (14 - 20)	5	25	26	56
Total		9	25	26	60

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	24,286 ^a	4	,000
Razón de verosimilitudes	17,026	4	,002
Asociación lineal por lineal	12,329	1	,000
N de casos válidos	60		

a. 6 casillas (66.7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .30.

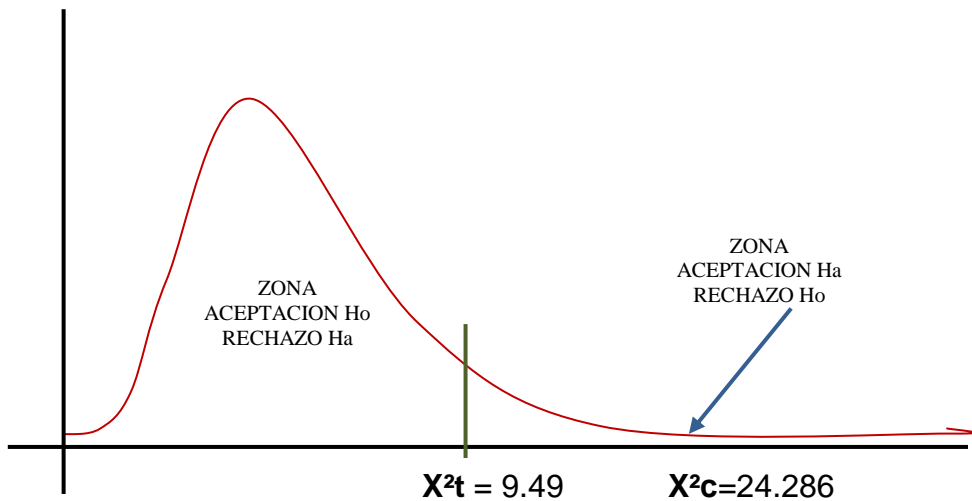
Contrastación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 4 grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 4 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 9.49.

Discusión:

Como el valor del X^2c es mayor al X^2t ($24.286 > 9.49$), entonces rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna; concluyendo:

Que efectivamente si existe relación entre la expresión oral espontánea a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico, del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

GRAFICA DE CHI CUADRADO

A una confiabilidad del 95%, con una significancia de 0.05

Correlaciones

		Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Actitudes
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	0,428**
	Sig. (bilateral)	.	0,001
	N	60	60
	Coefficiente de correlación	0,428**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,001	.
	N	60	60

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De los resultados anteriores comprobamos que existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.428; Así mismo comprobamos que existe

una relación de 42.8% entre ambas variables.

Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.00$ y es menor de 0.05; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que si existe relación entre la expresión oral espontánea a través de oratoria Militar y el rendimiento académico, del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

ESPECÍFICA 4

Ho: No existe relación entre la expresión corporal a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”.

Ha: Existe relación entre la expresión corporal a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

El método estadístico para comprobar las hipótesis es chi – cuadrado (χ^2) por ser una prueba que permitió medir aspecto cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de Chi cuadrada se calcula a través de la fórmula siguiente:

$$\chi^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

X^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

El criterio para la comprobación de la hipótesis se define así:

Si el X^2_c es mayor que el X^2_t se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario que X^2_t fuese mayor que X^2_c se rechaza la alterna y se acepta la hipótesis nula.

Tabla de contingencia

Recuento		Competencia			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Deficiente (0 - 10)	2	0	0	2
	Regular (11 - 13)	2	0	0	2
	Bueno (14 - 20)	12	28	16	56
Total		16	28	16	60

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,786 ^a	4	,019
Razón de verosimilitudes	11,397	4	,022
Asociación lineal por lineal	7,061	1	,008
N de casos válidos	60		

a. 6 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,53.

Contrastación

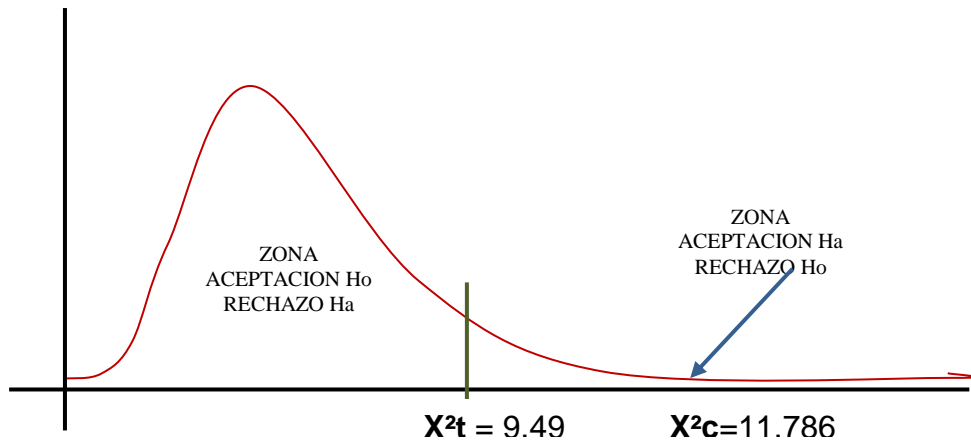
Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 4 grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 4 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 9.49.

Discusión:

Como el valor del X^2_c es mayor al X^2_t ($11.786 > 9.49$), entonces rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna; concluyendo:

Que efectivamente si existe relación entre la expresión corporal a través de la oratoria militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

GRÁFICA DE CHI CUADRADO



A una confiabilidad del 95%, con una significancia de 0.05

Correlaciones

		Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Competencia
Rho de Spearman	Rendimiento académico del curso de Historia Naval	1,000	0,366**
	Sig. (bilateral)	.	0,004
	N	60	60
Competencia	Coeficiente de correlación	0,366**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,004	.
	N	60	60

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De los resultados anteriores comprobamos que entre las variables Rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía y la expresión corporal a

través de la oratoria militar en la dimensión competencia, existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.366; es decir existe una relación de 36.6%.

Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.004$ y es menor de 0.05; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que si existe relación entre la expresión corporal a través de la oratoria militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

ESPECÍFICA 5

Ho: No existe relación entre el dominio del cuerpo y la mente, a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

Ha: Existe relación entre el dominio del cuerpo y la mente a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

El método estadístico para comprobar las hipótesis es chi – cuadrado (χ^2) por ser una prueba que permitió medir aspecto cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de Chi cuadrada se calcula a través de la fórmula siguiente:

$$\chi^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

X^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

El criterio para la comprobación de la hipótesis se define así:

Si el X^2_c es mayor que el X^2_t se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario que X^2_t fuese mayor que X^2_c se rechaza la alterna y se acepta la hipótesis nula.

Tabla de contingencia

Recuento

		Capacidades			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Deficiente (0 - 10)	2	0	0	2
	Regular (11 - 13)	2	0	0	2
	Bueno (14 - 20)	12	22	22	56
Total		16	22	22	60

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,786 ^a	4	,019
Razón de verosimilitudes	11,397	4	,022
Asociación lineal por lineal	7,310	1	,007
N de casos válidos	60		

a. 6 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,53.

Contrastación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 12

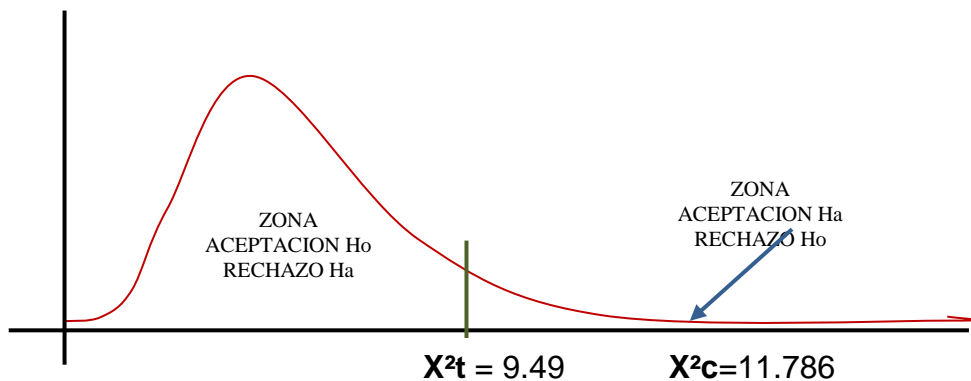
grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 4 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 9.49.

Discusión:

Como el valor del X^2_c es mayor al X^2_t ($11.786 > 9.49$), entonces rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna; concluyendo:

Que efectivamente si existe relación entre el dominio del cuerpo y la mente a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014”

GRAFICA DE CHI CUADRADO



A una confiabilidad del 95%, con una significancia de 0.05

Correlaciones

		Rendimiento académico del curso de Historia Naval	Capacidades
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,361**
	Sig. (bilateral)	.	0,005
	N	60	60
	Coeficiente de correlación	0,361**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,005	.
	N	60	60

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De los resultados anteriores comprobamos que entre las variables rendimiento

académico del curso de Historia Naval y el dominio del cuerpo y la mente a través de la oratoria militar existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.361,

Así mismo comprobamos que existe una relación de 36.1% entre ambas variables. Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.000$ y es menor de 0.005; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que sí existe relación entre el dominio del cuerpo y la mente a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5. 1 Contratación de los Resultados

Los resultados de nuestra investigación han comprobado que la oratoria nos enseña a expresarnos con propiedad y elegancia, a conocer y a utilizar correctamente nuestro idioma y a transmitir nuestros discursos de manera eficaz. Como toda actividad humana, su dominio exitoso requiere de constante práctica y facilitan el rendimiento académico en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón. Lo cual corrobora lo ya fundamentado por López y De Santiago Cuervos (2014) quienes manifiestan que la oratoria como arenga es un discurso intencionado, normalmente en tono elevado para enardecer los ánimos; específicamente el discurso militar, que se pronuncia con la finalidad de enardecer a los oyentes. Se caracterizan por ser discursos o caudillos en momentos críticos para exaltar el ánimo de los soldados con palabras enérgicas, sin artificio alguno, hablándoles con el corazón, teniendo como objeto animar a las tropas enardecidas al combate o felicitarles por la victoria, o también instruir las en

algún asunto donde se destaca que el orador militar debe reunir las cualidades especiales, además de las precisas al orador en general.

Así mismo se obtuvo un valor de significancia de $p=0.007$ y menor de 0.05; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que si existe relación directa entre la oratoria militar a través del manejo de información, dominio de la temática, expresión oral espontánea, expresión corporal y el dominio escénico del cuerpo y la mente y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón.

Concordamos por ello con lo expresado por McRae y Brooks (2013) que argumenta que el curso de la historiografía es característica del empleo de un determinado tipo de discurso militar para complementar la narración de hechos.

De Santiago (2010) dice: “Es la oratoria propia del ámbito castrense (FF.AA. y FF.PP.) tiene por objeto instruir la defensa y el amor por la patria y estimular las virtudes heroicas en los soldados. Pérez (1999) argumenta que es importante el rol de los significados manejados por el alumno; y por tanto, la estructura y la naturaleza de los conceptos elaborados por ellos, ya que éstos ilustran los componentes de un concepto o proceso y sus relaciones entre sí. De los resultados anteriores comprobamos que entre las variables oratoria militar y rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.344. Así mismo comprobamos que existe una relación de 34.4% entre las variables de la expresión oral espontánea a través de la oratoria Militar en actitudes y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía.

Es así que los resultados de esta investigación demuestran que existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.366; es decir existe una relación de 36.6% entre el manejo de información a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la

Base Naval de Ancón. Similares resultados se obtuvieron en Añez (2013) quien argumenta que la información es todo aquello que maneja el ponente para acompañar su exposición que existe una relación de 36.1% entre ambas variables. Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.000$ y es menor de 0.005; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que si existe relación entre el dominio de la temática a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón.

Asimismo podemos considerar las afirmaciones de Porro y Báez (2004) que dicen que la expresión oral es la destreza lingüística relacionada con la producción del discurso oral. Es una capacidad comunicativa que abarca no sólo un dominio de la pronunciación, del léxico y la gramática de la lengua meta, sino también conocimientos socioculturales y pragmáticos. También Coello (2002) que sostiene que la oratoria es una técnica que se va desarrollando cuando hablamos, y "lo hacemos correctamente" con amigos, familiares, e "incluso con el tendero de la esquina" parecidos a los resultados de nuestra investigación que Hablar con orden, con claridad, con entusiasmo, con persuasión; en resumidas cuentas, con eficacia, no es un lujo sino una necesidad. El 90% de nuestra vida de relación consiste en hablar o escuchar; sólo el 10% en leer o escribir. De los resultados anteriores comprobamos que existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.428; Así mismo comprobamos que existe una relación de 42.8% entre las variables expresión oral espontánea a través de la oratoria Militar en actitudes y el rendimiento académico.

Según Ramón (2011) dice que la expresión corporal o lenguaje del cuerpo es una de las formas básicas para la comunicación bestial. A veces los gestos o movimientos de las manos o los brazos pueden ser una guía de sus pensamientos o emociones subconscientes. El problema radica en que muchas veces el infante de Marina no le presta mucha atención al lenguaje corporal, o

no son conscientes, o simplemente no saben muy bien cómo funciona, lo que implica un serio problema en su comunicación en general. De los resultados anteriores comprobamos que entre las variables rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía y la expresión corporal a través de la oratoria militar, existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0.366; es decir existe una relación de 36.6%. Así mismo se obtuvo un valor de significancia de $p=0.004$ y es menor de 0.05; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que sí existe relación entre la expresión corporal a través de la oratoria militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón.

Por otro lado, Grandinetti (201) afirma que el lenguaje corporal es determinante que se debe hacer uso una postura erguida y un adecuado manejo, de los movimientos del cuerpo durante el tiempo que dure la intervención. “El uso de los gestos ayudará al infante de Marina a enfatizar sus palabras y mantener la atención centrada en ellas. Sin embargo, no debe abusarse de la gesticulación y del caminar en el escenario para no distraer a los presentes.”). Por lo tanto existe una relación de 36.1% entre ambas variables. Así mismo al obtener un valor de significancia de $p=0.000$ y es menor de 0.005; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, demostrando que sí existe relación entre el dominio del cuerpo y la mente a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón.

5.2 Aporte científico de la investigación

1. El aprender hablar en público lleva al éxito a toda persona que lo hace, por ello se da el aporte científico en esta investigación la importancia del arte de hablar en público y tener poder de convencimiento para transmitir un mensaje, contribuir científicamente que el arte de hablar en público le dará éxito a su vida.
2. Otro de los aportes importantes es que el orador desarrollará las siguientes cualidades: cualidades físicas el aseo personal, el vestido, la actitud mental positiva, Gozar de buena salud física y Gozar de buena salud psíquica, también en las cualidades intelectuales la Memoria, imaginación, Sensibilidad e iniciativa, mientras que en las cualidades morales Honradez, Puntualidad, Sinceridad, Congruencia y Lealtad.
3. Un discurso organizado cumplirá con el objetivo previsto, pues debe transmitir la esencia de un mensaje, debe estar conformado por tres partes básicas: una introducción, llamada exordio, un cuerpo, medio o desarrollo donde se argumenta sobre los principios a favor y se refuta los que están en contra, y una clara y contundente conclusión o peroración.

4. Asimismo, la oratoria involucra exposiciones especializadas, es decir utilizadas por personas que tienen en común una misma profesión, arte u oficio y que en tal sentido desarrollan una práctica oratoria que con el devenir del tiempo se constituye por derecho de uso, en una práctica exclusiva del referido grupo humano.

CONCLUSIONES

1. Sí existe una relación de 34.4% entre la **oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval** en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
2. Si existe una relación de 36.6%. entre el **manejo de información** a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
3. Sí existe una relación de 36.1% entre **el dominio de la temática** a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

4. Sí existe una relación de 42.8% entre la **expresión oral espontánea** a través de la oratoria Militar en actitudes y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
5. Sí existe una relación de 36.6%.entre la **expresión corporal** a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.
6. Sí existe una relación 36.1% entre **el dominio del cuerpo y la mente** a través de la oratoria Militar y el rendimiento académico del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón, 2014.

SUGERENCIAS

1.- Recomendaciones a los docentes civiles y militares de la Escuela de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval de Ancón

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

2.- A los estudiantes de la Escuela de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval

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

3.- Al Coordinador de la Escuela de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval

- Tomar en cuenta la propuesta del curso de oratoria, incluida en esta tesis para ser implementada y poder así desarrollar la habilidad discursiva de los alumnos de la Escuela de Formación Básica de la Escuela de Infantería de Marina de la Base Naval.

BIBLIOGRAFÍA

1. Acuña Espinoza, José Luis. (2013). *Autoestima y rendimiento académico de los estudiantes del X Ciclo 2012 - II de la Escuela Académica Profesional de Educación Primaria y problemas de aprendizaje de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión – Huacho*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho.
2. Álvarez, G. (2005). Competencia discursiva y textual del hablante nativo. En RLA, Revista de Lingüística Teórica y Aplicada 33: 5-14.
3. Añez, J. (2013). *La Exposición Oral*. Recuperado de <https://prezi.com/jciveaq8abs1/la-exposicion-oral/>

4. Benítez, M.; Gimenez, M.; Osicka, R. (2000). Las asignaturas pendientes y el rendimiento académico: ¿existe alguna relación? Recuperado de <http://www.unne.edu.ar/cyt/humanidades/h-009.pdf>
5. Benítez, M; Giménez, M.; Osicka, R. (2000) Las asignaturas pendientes y el rendimiento académico: ¿existe alguna relación? Recuperado de <http://fai.unne.edu.ar/links/LAS%20EL%20RENDIMIENTO%20ACADEMICO.htm>
6. Bericat, E. (1998). *La Integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en la investigación social. Significado y medida*. España: Editorial Ariel Sociología.
7. Briz, A. et al. (2008). *Saber hablar*. Madrid: Aguilar/Instituto Cervantes.
8. Camps, A. (2002). *Hablar en clase, aprender lengua*. Barcelona: Grao 2005. En *Aula de Innovación Educativa* 111: 6-10.
9. Camps, A. (2012). *Hablar en clase, aprender lengua*. Barcelona: Graó
10. Carbonell, R. G^a. (2011). *Todos pueden hablar bien*. Madrid: Editorial EDAF, S.A.
11. Cascón, I. (2000). *Análisis de las calificaciones escolares como criterio de rendimiento académico*. Recuperado de <http://www3.usal.es/inico/investigación>
12. Cascón, I. (2000). *Análisis de las calificaciones escolares como criterio de rendimiento académico*. Recuperado de <http://www3.usal.es/inico/investigación>.
13. Cochran, W. G. (1975). *Técnicas de muestreo*. 5^a. Reimpresión. México: Compañía Editorial Continental, S.A.
14. Cohen, E. y Franco, R. (1992). *Evaluación de proyectos sociales*. 1^a Edición en español. México: Siglo veintiuno editores.
15. Cominetti, R. y Ruiz, G. (1997). *Algunos factores del rendimiento: las expectativas y el género*. Human Development Department. LCSHD Paper series, 20, The World Bank, Latin America and Caribbean Regional Office.
16. Cook, T. D, y Reichard, Ch.S. (2000). *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*. 4^a. Edición. España: Editorial Morata.

17. Daza Bernal, Miguel Ángel. (2009). *La oratoria como estrategia pedagógica transversal para el mejoramiento de capacidades comunicacionales en alumnos de últimos cursos de la USFX*. (Tesis de maestría). Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia.
18. De Santiago García, C. (2010). *Oratoria castrense*. . Recuperado de <http://www.www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Oratoria.pdf>
19. Delgado, J.M. y Gutiérrez, J. (1999). *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. España: Editorial Síntesis Psicológica.
20. Delors J (1996). *La educación encierra un tesoro*. Madrid : Santillana
21. Echeverría, J. (1999). *Introducción a la metodología de la ciencia*. España: Ediciones Cátedra, S.A.
22. García de la Fuente, O. (1994). *Metodología de la investigación científica*. Madrid, España: Editorial CEES.
23. Gutiérrez B, L. Paradigmas cuantitativo y cualitativo en la investigación socioeducativa: Proyección y reflexiones. Venezuela: Instituto Pedagógico Rural "El Mácaro". Artículo obtenido a través de Internet.
24. Hernández Sampieri. R. et.al. (2003). *Metodología de la investigación*. 3ª .Edición. México: Mc Graw-Hill.
25. Jiménez, M. (2000). *Competencia social: intervención preventiva en la escuela*. Universidad de Alicante. *Infancia y sociedad*. 24. 21-48.
26. Lomas García, C. (2004). *La enseñanza de la lengua y el aprendizaje de la comunicación*. Madrid: Trea.
27. López y De Santiago Cuervos, A. J. (2014). *Retórica y comunicación política*. México: Printece.
28. Lucas, A. (2008): *El poder de la palabra: técnicas para hablar en público*. España: Ariel.
29. McRae, B. y Brooks, D. (2004). *Las 7 Estrategias de los Oradores Consumados*. Recuperado de <http://www.intesysconsulting.com>.
30. Pinilla Gómez, R. (2004). *La expresión oral*. En: Sánchez Lobato, J. y Santos Gargallo, I. (dirs), p.879-897. ISBN: 84-9778-051-5.

31. Ponce Vidal, R. A. (2008). *El liderazgo y su relación con el rendimiento académico*. Tesis de maestría. Universidad del Bío Bío, Chillan, Chile.
32. Porro Rodríguez, M. y Báez García, M. (2009). *Práctica del Idioma Español (Primera Parte)*.---- La Habana: Editorial Pueblo y Educación.
33. Ramón, J. (2010). *La expresión oral en la presentación de proyectos*. . Recuperado de <http://www.perso.wanadoo.es/juanramon.villodas/exp.pdf>
34. Sánchez Carlessi, H. y Reyes Meza, C. (2002). *Metodología y Diseños en la Investigación Científica*. España: Mc Graw Hill.
35. Seco, R. (1973). *Manual de Gramática Española*. La Habana: Ed. Pueblo y Educación, Instituto Cubano del Libro. La Habana
36. Taylor, S. J. y Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Paidós.
37. Yactayo Cornejo, Y. L. (2010). *Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa del Callao*. Tesis de maestría. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima Perú.

ANEXOS

ANEXO N° 1

ENCUESTA DE OPINIÓN

CONSENTIMIENTO INFORMADO

El documento es para participar en este estudio, soy alumno de la Escuela de Infantería de la Marina de la sección formación Básica estoy dispuesto a participar en dicho estudio ya que formare parte de evidenciar cuán importante es la asignatura de oratoria militar para obtener buen rendimiento académico de los cursos a estudiar para tener un buen manejo de información y dominio de escenario.

Esta investigación está siendo realizada por Mg. Wilfredo Hurtado Martínez de la Maestría en Educación con mención en Docencia Superior e investigación de la Universidad Hermilio Valdizán de Huánuco.

El objetivo del presente estudio es determinar la relación entre el rendimiento académico de la asignatura de oratoria Militar y el rendimiento académico en manejo de información, dominio de la temática del curso de Historia Naval y Geografía en los alumnos de formación básica de la escuela de infantería de Marina de la provincia constitucional del Callao en el año 2014.

Si Ud. Decide retirarse del estudio no hay ningún problema

El cuestionario es anónimo

Instrucciones: Marcar con una (x) una sola alternativa, de acuerdo a su opinión.

Muy en desacuerdo (1) En desacuerdo (2) Indiferente (3) De acuerdo (4)

Muy de acuerdo (5).

LISTA DE ÍTEMS:	1	2	3	4	5
1. Cuando pienso en hablar en público siento miedo					
2. La idea de dar una conferencia me ilusiona					
3. Cuando hablo en público siento que domino la situación					
4. Mientras doy mi discurso me siento tenso y angustiado					
5. Si pienso en que todas las miradas están sobre mí, siento angustia					
6. Busco activamente oportunidades para hablar en público					
7. Me resulta difícil ser natural en mis movimientos cuando estoy frente a una audiencia					
8. Tengo la certeza de que lo haré bien					
9. La noche antes de hablar en público sufro de insomnio					
10. Disfruto mientras elaboro mi discurso					
11. Aunque antes de empezar siento tensión, enseguida me siento cómodo					
12. No podría dar una conferencia sin tener el discurso escrito en la mano					
13. Antes de empezar a hablar tiemblo					
14. Observo al público mientras hablo					

ANEXO 2

Resultados estadísticos:

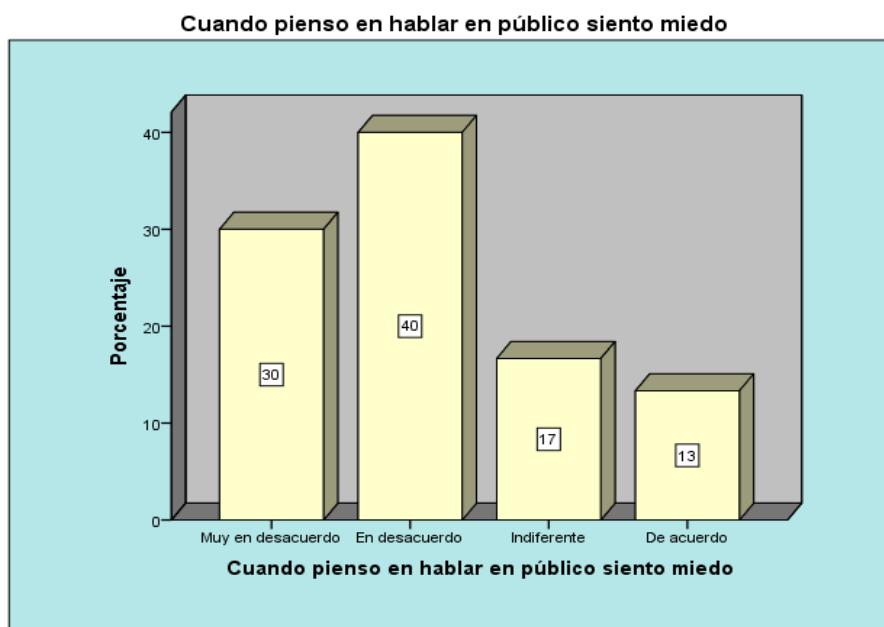
1. Datos generales:

Tabla 1: Cuando pienso en hablar en público siento miedo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	18	30,0	30,0	30,0
En desacuerdo	24	40,0	40,0	70,0

Indiferente	10	16,7	16,7	86,7
De acuerdo	8	13,3	13,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



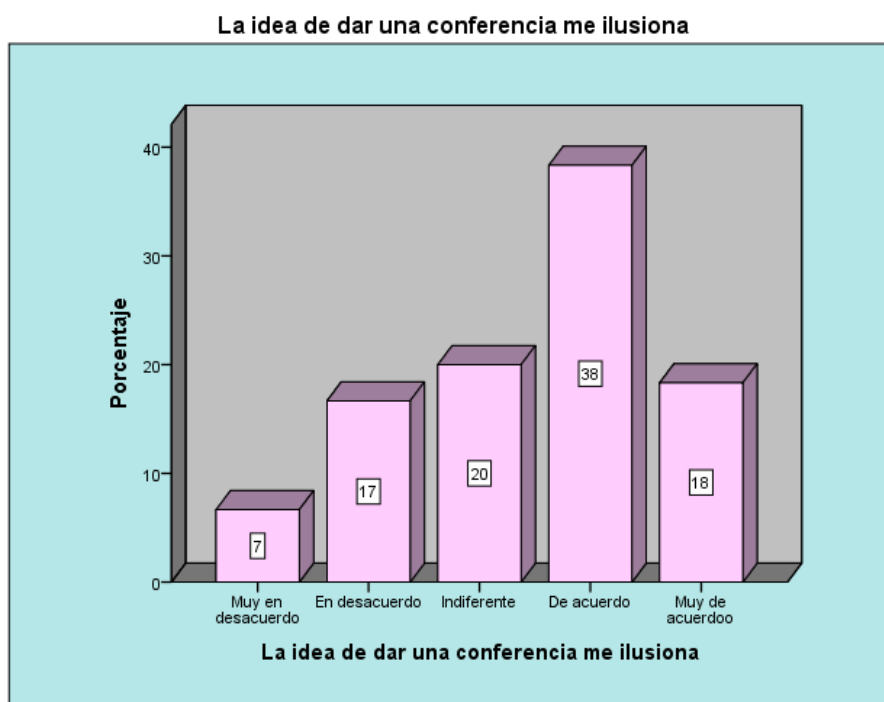
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 40% cuando piensa en hablar en público siente miedo por lo tanto está en desacuerdo, el 30% cuando piensa en hablar en público siente miedo por lo tanto está muy en desacuerdo, el 17% cuando piensa en hablar en público siente miedo por lo tanto está indiferente, 13% cuando piensa en hablar en público siente miedo por lo tanto está de acuerdo.

Tabla 2: La idea de dar una conferencia me ilusiona

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	4	6,7	6,7	6,7
En desacuerdo	10	16,7	16,7	23,3
Indiferente	12	20,0	20,0	43,3
De acuerdo	23	38,3	38,3	81,7
Muy de acuerdo	11	18,3	18,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 38% la idea de dar una conferencia se ilusiona por lo tanto está de acuerdo, 20% la idea de dar una conferencia se ilusiona por lo tanto está indiferente, 18% la idea de dar una conferencia se ilusiona por lo tanto está muy de acuerdo, 17% la idea de dar una conferencia se ilusiona por lo tanto está en desacuerdo, 7% la idea de dar una conferencia se ilusiona por lo tanto está muy en desacuerdo.

Tabla 3: Cuando hablo en público siento que domino la situación

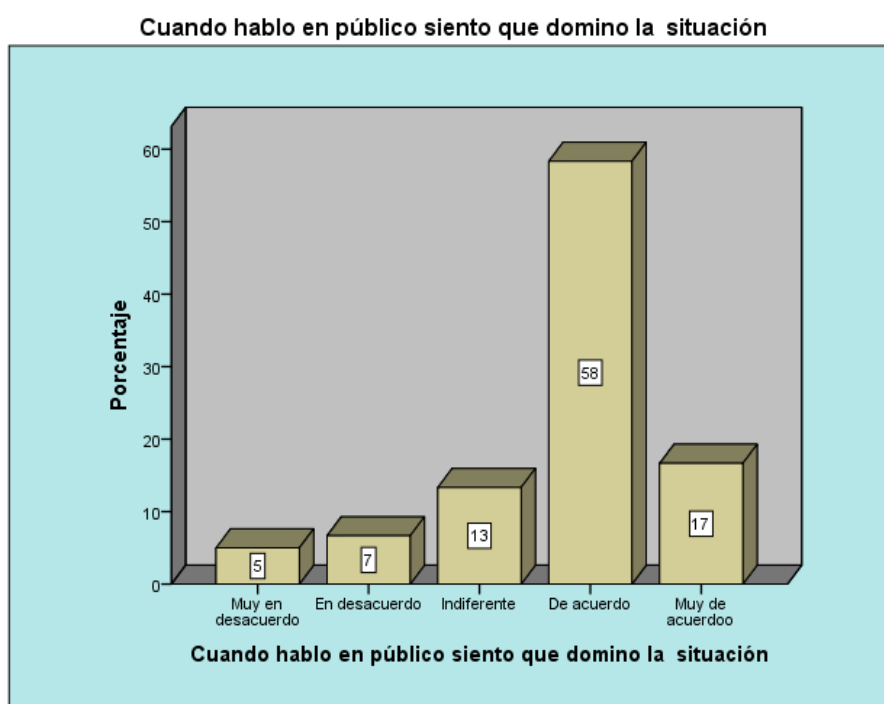
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	3	5,0	5,0	5,0
En desacuerdo	4	6,7	6,7	11,7
Indiferente	8	13,3	13,3	25,0
De acuerdo	35	58,3	58,3	83,3
Muy de acuerdo	10	16,7	16,7	100,0

Total

60

100,0

100,0

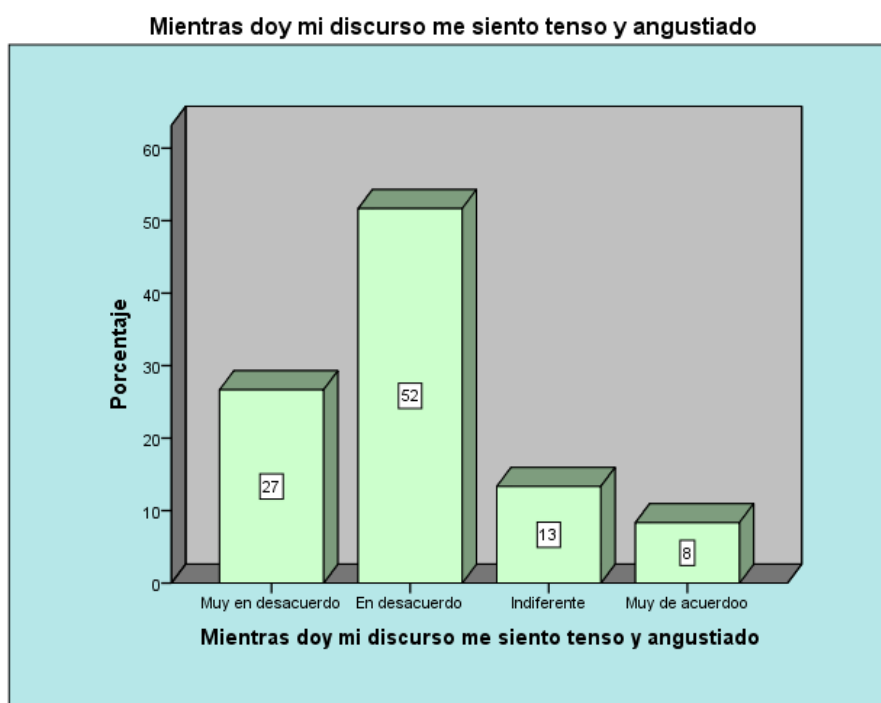
Fuente: Datos obtenidos de la encuesta**Interpretación:**

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 38% cuando habla en público siente que domina la situación por lo tanto está de acuerdo, 17% cuando habla en público siente que domina la situación por lo tanto está muy de acuerdo, el 13% cuando habla en público siente que domina la situación por lo tanto está indiferente, el 7% cuando habla en público siente que domina la situación por lo tanto está en desacuerdo, el 5% cuando habla en público siente que domina la situación por lo tanto está muy desacuerdo.

Tabla 4: Mientras doy mi discurso me siento tenso y angustiado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	16	26,7	26,7	26,7
En desacuerdo	31	51,7	51,7	78,3
Indiferente	8	13,3	13,3	91,7
Muy de acuerdo	5	8,3	8,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



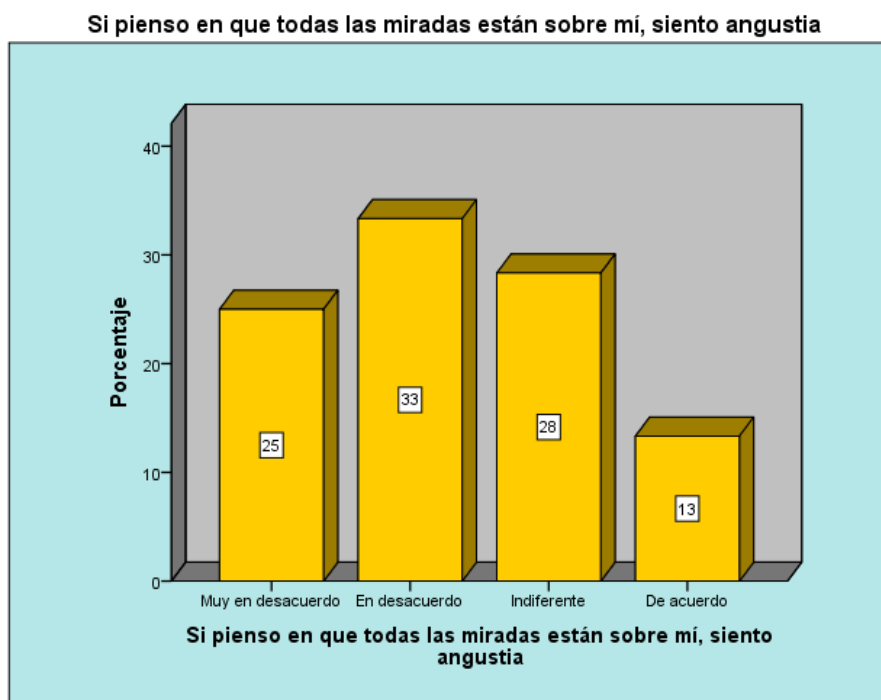
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 52% mientras da su discurso se siente tenso y angustiado por lo tanto está en desacuerdo, el 27% mientras da su discurso se siente tenso y angustiado por lo tanto está muy en desacuerdo, 13% mientras da su discurso se siente tenso y angustiado por lo tanto está indiferente y el 8% mientras da su discurso se siente tenso y angustiado por lo tanto está muy de acuerdo.

Tabla 5: Si pienso en que todas las miradas están sobre mí, siento angustia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	15	25,0	25,0	25,0
En desacuerdo	20	33,3	33,3	58,3
Indiferente	17	28,3	28,3	86,7
De acuerdo	8	13,3	13,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



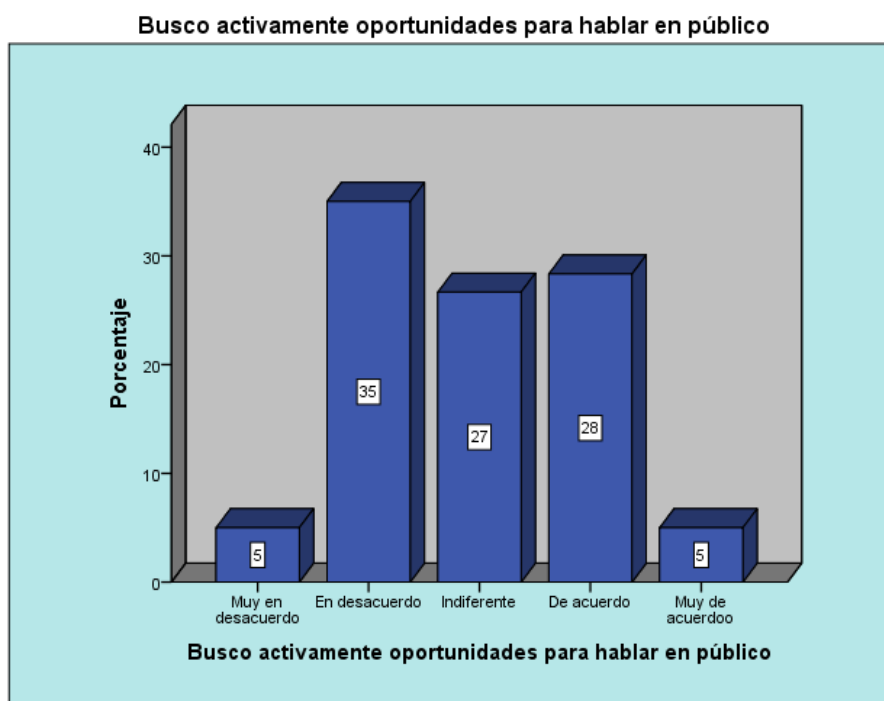
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 52% si pienso en que todas las miradas están sobre mí, siento angustia por lo tanto está en desacuerdo, el 28% si pienso en que todas las miradas están sobre mí, siento angustia por lo tanto está indiferente, el 25% si pienso en que todas las miradas están sobre mí, siento angustia por lo tanto está muy en desacuerdo y el 13% si pienso en que todas las miradas están sobre mí, siento angustia por lo tanto está de acuerdo.

Tabla 6: Busco activamente oportunidades para hablar en público

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	3	5,0	5,0	5,0
En desacuerdo	21	35,0	35,0	40,0
Indiferente	16	26,7	26,7	66,7
De acuerdo	17	28,3	28,3	95,0
Muy de acuerdo	3	5,0	5,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



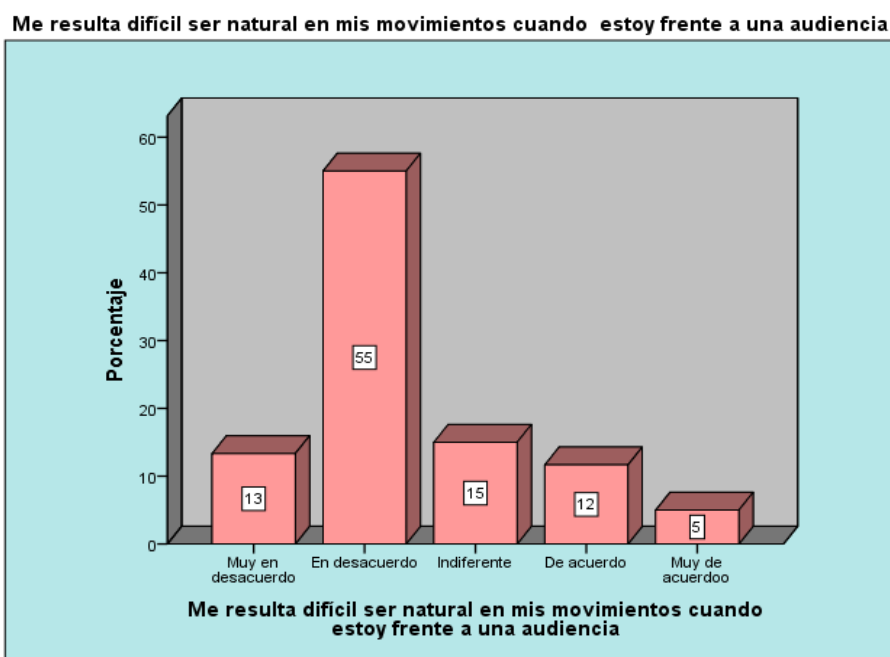
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 52 % busco activamente oportunidades para hablar en público por lo tanto está en desacuerdo, el 28% busco activamente oportunidades para hablar en público por lo tanto está de acuerdo, el 27% busco activamente oportunidades para hablar en público por lo tanto está indiferente, el 5% busco activamente oportunidades para hablar en público por lo tanto está muy en desacuerdo y el otro 5% busco activamente oportunidades para hablar en público por lo tanto está muy de acuerdo.

Tabla 7: Me resulta difícil ser natural en mis movimientos cuando estoy frente a una audiencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	8	13,3	13,3	13,3
En desacuerdo	33	55,0	55,0	68,3
Indiferente	9	15,0	15,0	83,3
De acuerdo	7	11,7	11,7	95,0
Muy de acuerdo	3	5,0	5,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

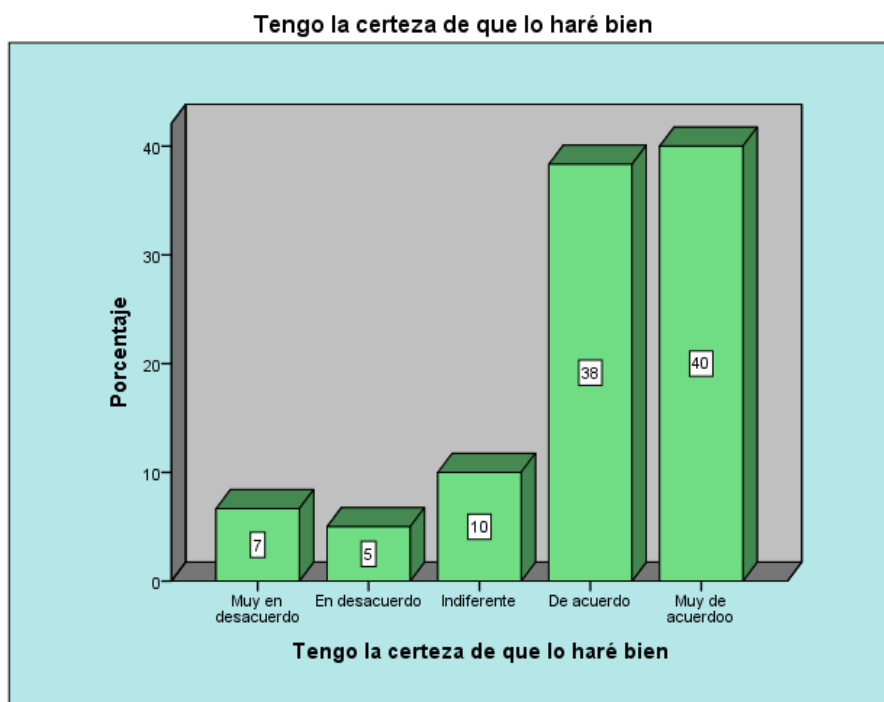
De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 55% me resulta difícil ser natural en mis movimientos cuando estoy frente a una audiencia, por lo tanto está en desacuerdo, el 15% me resulta difícil ser natural en mis movimientos cuando estoy frente a una audiencia, por lo tanto está indiferente, 13% me resulta difícil ser natural en mis movimientos cuando estoy frente a una audiencia, por lo tanto está muy desacuerdo, 12% me resulta difícil ser natural en mis movimientos cuando estoy frente a una audiencia, por lo tanto está de acuerdo y el 5% me resulta difícil ser natural en mis movimientos

cuando estoy frente a una audiencia, por lo tanto está muy de acuerdo.

Tabla 8: Tengo la certeza de que lo haré bien

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	4	6,7	6,7	6,7
En desacuerdo	3	5,0	5,0	11,7
Indiferente	6	10,0	10,0	21,7
De acuerdo	23	38,3	38,3	60,0
Muy de acuerdo	24	40,0	40,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



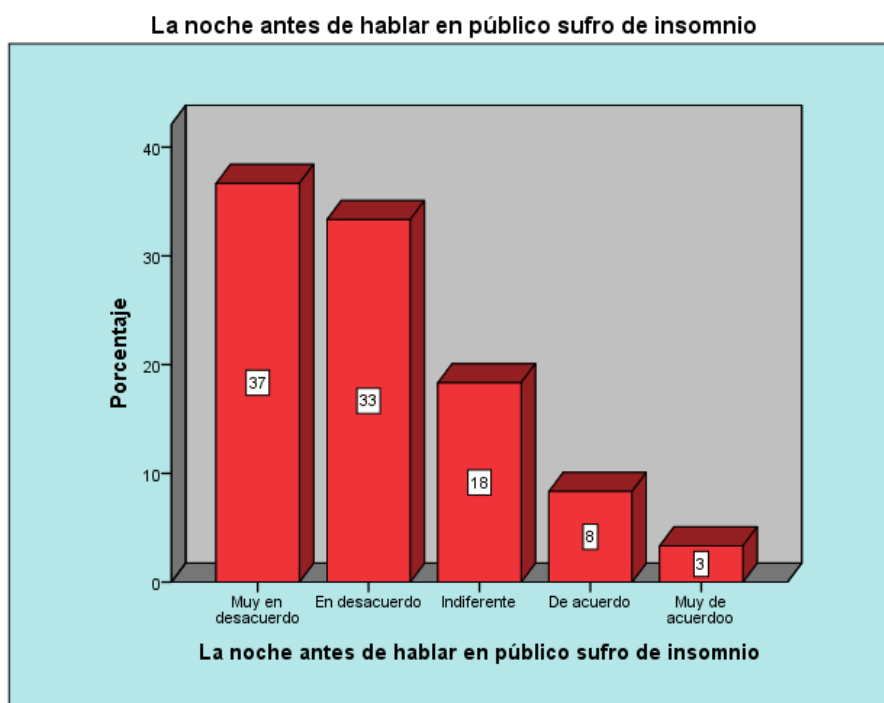
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 40% tengo la certeza de que lo haré bien, por lo tanto está muy de acuerdo, 38% tengo la certeza de que lo haré bien, por lo tanto está de acuerdo, el 10% tengo la certeza de que lo haré bien, por lo tanto está indiferente, el 7% tengo la certeza de que lo haré bien, por lo tanto está muy en desacuerdo y el 5% tengo la certeza de que lo haré bien, por lo tanto está en desacuerdo.

Tabla 9: La noche antes de hablar en público sufro de insomnio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	22	36,7	36,7	36,7
En desacuerdo	20	33,3	33,3	70,0
Indiferente	11	18,3	18,3	88,3
De acuerdo	5	8,3	8,3	96,7
Muy de acuerdo	2	3,3	3,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



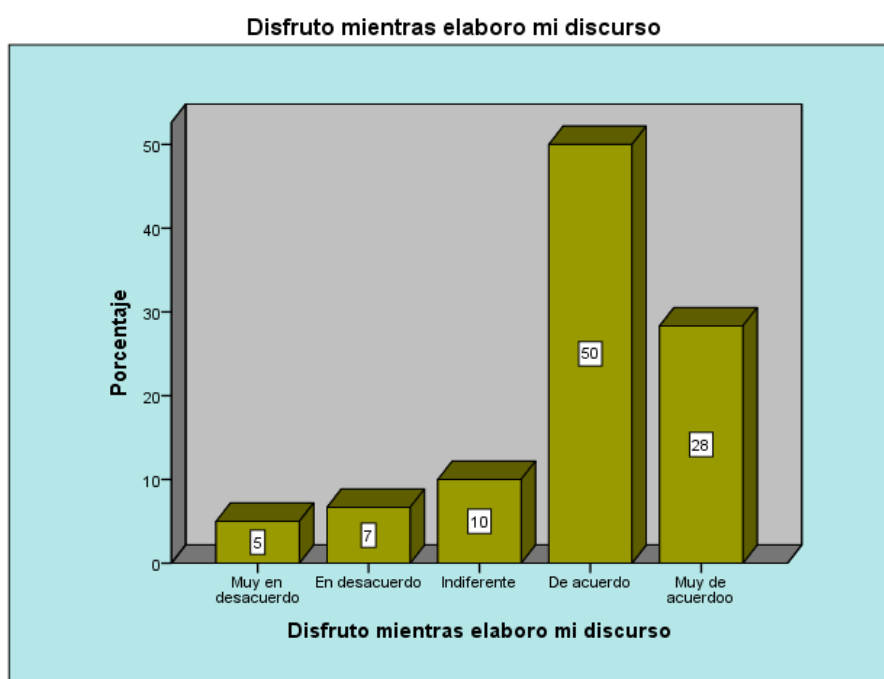
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 37% considera que en la noche antes de hablar en público sufro de insomnio, por lo tanto está muy en desacuerdo, el 33% considera que en la noche antes de hablar en público sufro de insomnio, por lo tanto está en desacuerdo, el 18% considera que en la noche antes de hablar en público sufro de insomnio, por lo tanto está indiferente, el 8% considera que en la noche antes de hablar en público sufro de insomnio, por lo tanto está de acuerdo y el 3% considera que en la noche antes de hablar en público sufro de insomnio, por lo tanto está muy de acuerdo.

Tabla 10: Disfruto mientras elaboro mi discurso

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	3	5,0	5,0	5,0
En desacuerdo	4	6,7	6,7	11,7
Indiferente	6	10,0	10,0	21,7
De acuerdo	30	50,0	50,0	71,7
Muy de acuerdo	17	28,3	28,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



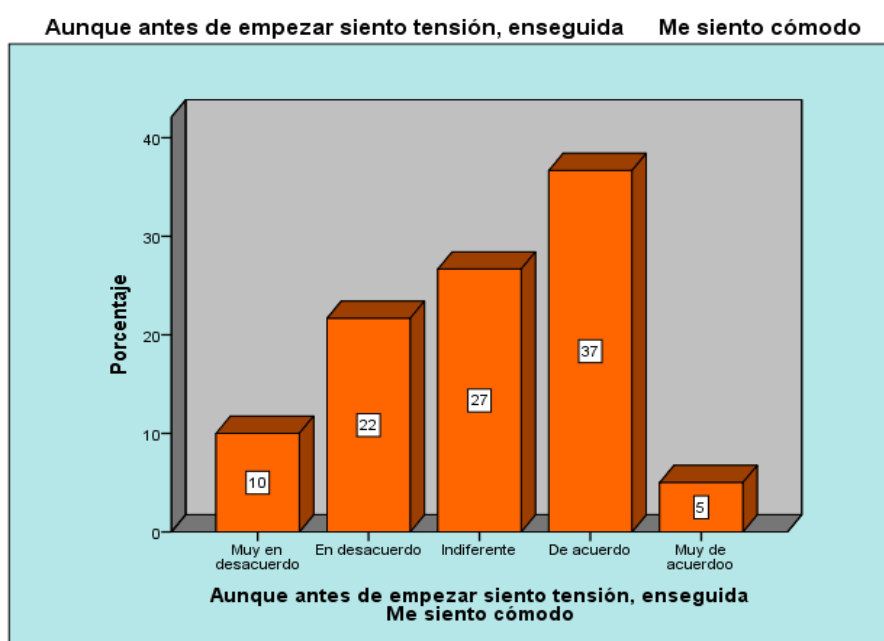
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 50% considera que disfruta mientras elabora su discurso, por lo tanto está de acuerdo, el 28% considera que disfruta mientras elabora su discurso, por lo tanto está muy de acuerdo, 10% considera que disfruta mientras elabora su discurso, por lo tanto está indiferente, el 7% considera que disfruta mientras elabora su discurso, por lo tanto está en desacuerdo, el 5% considera que disfruta mientras elabora su discurso, por lo tanto está muy en desacuerdo.

Tabla 11: Antes de empezar siento tensión, enseguida, me siento cómodo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	6	10,0	10,0	10,0
En desacuerdo	13	21,7	21,7	31,7
Indiferente	16	26,7	26,7	58,3
De acuerdo	22	36,7	36,7	95,0
Muy de acuerdo	3	5,0	5,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



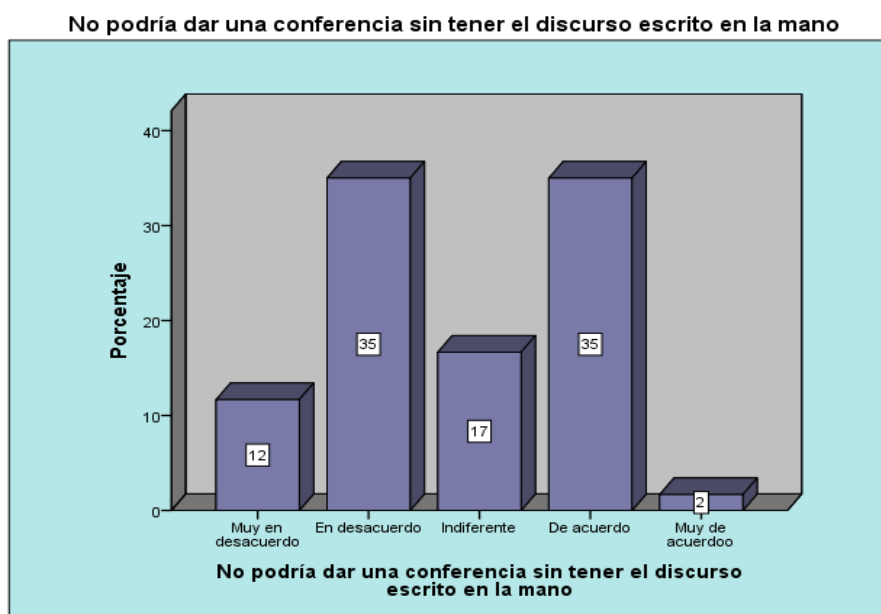
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 37% considera que aunque antes de empezar siento tensión, enseguida, me siento cómodo, por lo tanto está de acuerdo, 27% considera que aunque antes de empezar siento tensión, enseguida, me siento cómodo, por lo tanto está indiferente, el 22% considera que aunque antes de empezar siento tensión, enseguida, me siento cómodo, por lo tanto está en desacuerdo, el 10% considera que aunque antes de empezar siento tensión, enseguida, me siento cómodo, por lo tanto está muy desacuerdo y el 5% considera que aunque antes de empezar siento tensión, enseguida, me siento cómodo, por lo tanto está muy de acuerdo.

Tabla 12: No podría dar una conferencia sin tener el discurso escrito en la mano

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	7	11,7	11,7	11,7
En desacuerdo	21	35,0	35,0	46,7
Indiferente	10	16,7	16,7	63,3
De acuerdo	21	35,0	35,0	98,3
Muy de acuerdo	1	1,7	1,7	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

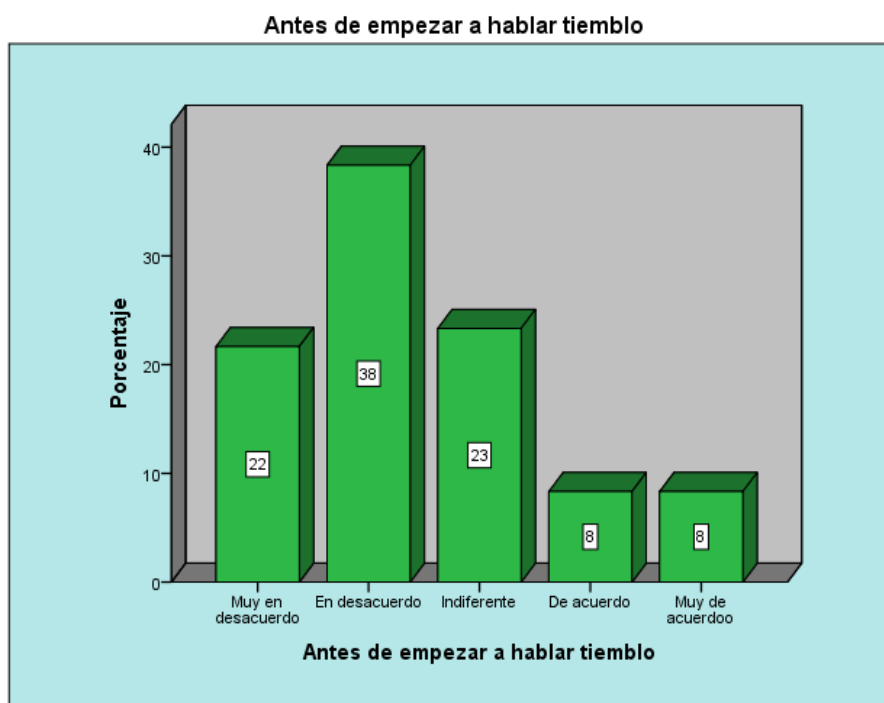
De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 35% considera que no podría dar una conferencia sin tener el discurso escrito en la mano, por lo tanto está en desacuerdo, mientras que el otro 35% considera que no podría dar una conferencia sin tener el discurso escrito en la mano, por lo tanto está de acuerdo, el 17% considera que no podría dar una conferencia sin tener el discurso escrito en la mano, por lo tanto está indiferente, el 12% considera que no podría dar una conferencia sin tener el discurso escrito en la mano, por lo tanto está muy en desacuerdo y el 2% considera que no podría dar una conferencia sin tener el discurso escrito en la mano, por lo tanto está muy de

acuerdo.

Tabla 13: Antes de empezar a hablar tiemblo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	13	21,7	21,7	21,7
En desacuerdo	23	38,3	38,3	60,0
Indiferente	14	23,3	23,3	83,3
De acuerdo	5	8,3	8,3	91,7
Muy de acuerdo	5	8,3	8,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



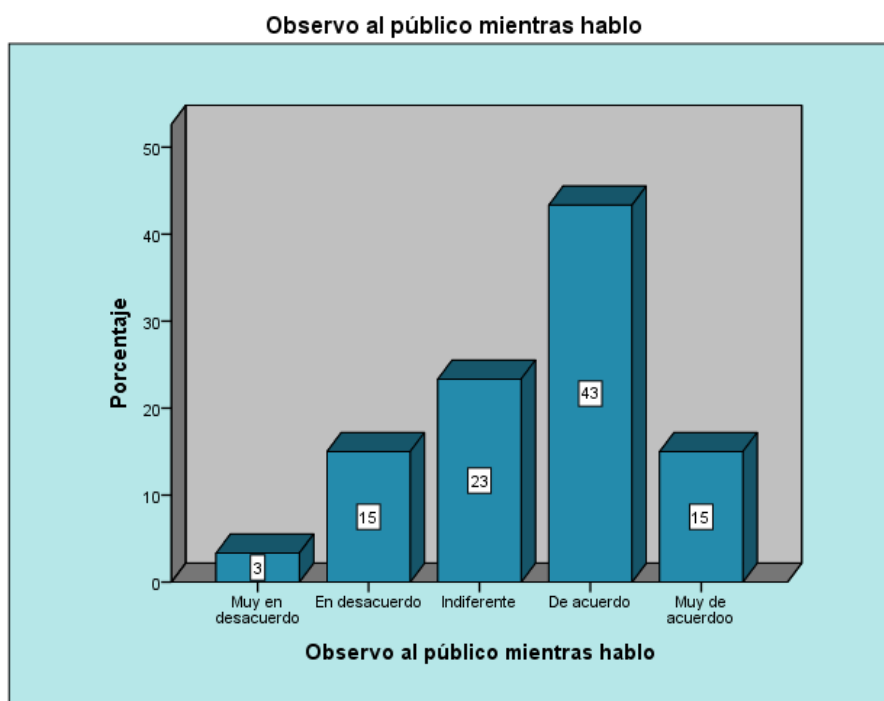
Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 38% considera que antes de empezar a hablar tiemblo, por lo tanto está en desacuerdo, 23% considera que antes de empezar a hablar tiemblo, por lo tanto está indiferente, el 22% considera que antes de empezar a hablar tiemblo, por lo tanto está muy en desacuerdo, el 8% considera que antes de empezar a hablar tiemblo, por lo tanto está de acuerdo y el otro 8% considera que antes de empezar a hablar tiemblo, por lo tanto está muy de acuerdo.

Tabla 14: Observo al público mientras hablo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	2	3,3	3,3	3,3
En desacuerdo	9	15,0	15,0	18,3
Indiferente	14	23,3	23,3	41,7
De acuerdo	26	43,3	43,3	85,0
Muy de acuerdo	9	15,0	15,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

De la encuesta aplicada a los alumnos se obtuvo que el 43% considera que observa al público mientras habla, por lo tanto está de acuerdo, el 23% considera que observa al público mientras habla, por lo tanto está indiferente, el 15% considera que observa al público mientras habla, por lo tanto está en desacuerdo y el otro 15% considera que observa al público mientras habla, por lo tanto está muy de acuerdo y el 3% considera que observa al público mientras habla, por lo tanto está muy en desacuerdo.

ANEXO N°03

PLAN DE ESTUDIOS DEL CURSO DE ORATORIA Y LIDERAZGO

I. RELACIÓN SECUENCIAL DEL PLAN DE ESTUDIOS – ESTRUCTURA MODULAR

1. ORATORIA
2. LIDERAZGO
3. AUTOESTIMA Y MOTIVACIÓN
4. RELACIONES HUMANAS
5. RELACIONES PÚBLICAS
6. GESTIÓN SOCIAL Y MUNICIPAL
7. POLÍTICAS PÚBLICAS
8. LIDERAZGO COOPERATIVISTA Y GERENCIAL
9. NEGOCIACIÓN Y CONFLICTOS
10. ÉTICA Y MORAL

II. ESTRUCTURACION TEMÁTICA POR MODULOS Y DISTRIBUCIÓN DE TIEMPOS DE ESTUDIO (HORAS TEÓRICAS Y PRÁCTICAS).

I. DATOS GENERALES

CURSO: **LIDERAZGO**

NOMBRE DEL MODULO: **ORATORIA**

TIEMPO ASIGNADO: **50 HORAS (MES)**

DOCENTE: Lic. Wilfredo Hurtado Martínez

PROPUESTA DEL PROGRAMA DEL CURSO DE ORATORIA MILITAR

I. IDENTIFICACIÓN:

ASIGNATURA: ORATORIA MILITAR
SIGLA: ORA.
MÓDULO 1: Abril de 2014.
CARGA HORARIA: 50 Hrs. Académicas Mes.
DOCENTE: Lic. Wilfredo Hurtado Martínez
FECHA DE PRESENTACIÓN DEL PLAN DE CLASES ...1.../...4....2014

II. JUSTIFICACIÓN

A través de la historia, la práctica de la oratoria ha sido fundamental para cambiar los destinos de la humanidad; de allí que la habilidad para hablar en público es fundamental para alcanzar el éxito en la vida profesional y social de las personas.

Es por ello que la materia de oratoria, es una asignatura importante para el estudiante, el cual debe saber lo que significa ser un orador, cualidades, secretos, obstáculos, además conocerá las técnicas que le permitan estructurar un discurso y exponerlo de forma correcta al público.

III. COMPETENCIAS

Los estudiantes del primer módulo de Oratoria redactan en 60 minutos un discurso empleando su estructura, además lo exponen a sus compañeros.

IV. CONTENIDOS ANALÍTICOS

UNIDAD I: ORATORIA LÍDER

1.1.- COMPETENCIA:

Conoce los fines de la oratoria e identifica los tipos de oratoria.

1.2.- CONTENIDOS:

1.- Definición de oratoria

2.- Fines de la oratoria

- a) Enseñar
- b) Orientar
- c) Convencer
- d) Persuadir
- e) Deleitar.

3.- Tipos de oratoria

- a) Oratoria política
- b) Oratoria forense
- c) Oratoria académica
- d) Oratoria social

4.- La oratoria como compromiso

UNIDAD II: EL ORADOR Y EL AUDITORIO

2.1.- COMPETENCIA:

Identifica las cualidades del orador y aprende sus secretos para vencer los obstáculos, además utiliza las técnicas de presentación correcta para hablar en público.

2.2.- CONTENIDOS:

1.- Cualidades del orador:

1.1.- Cualidades físicas:

- a) Voz
- b) Mirada

- c) Mímica
- d) Vestido
- e) Peinado

1.2.- Cualidades morales:

- a) Honradez
- b) Serenidad
- c) Sensibilidad
- d) Modestia

1.3.- Cualidades intelectuales:

- a) Conocimiento
- b) Memoria
- c) Imaginación
- d) Cautela del dialecto
- e) Iniciativa
- f) Nota.

2.- Secretos del orador

3.- Los primeros obstáculos y cómo vencerlos:

- a) El miedo
- b) La tartamudez
- c) La timidez.

4.- Técnicas de presentación correcta para hablar en público:

- a) Cuerpo recto o erguido
- b) Sonrisa fingida
- c) Higiene
- d) Psicología del silencio
- e) Desplazamiento en el escenario
- f) Saludo
- g) Voz
- h) Vocalización

5.- Expresión corporal:

- a) Posturas y gestos
- b) Ademanes: Específicos y generales.

UNIDAD III: EL DISCURSO**3.1.- COMPETENCIA:**

Redacta un discurso y lo expone, tomando en cuenta el método, la estructura y las técnicas del orador.

3.2.- CONTENIDOS:**1.- Método para elaborar un discurso****2.- Estructura del discurso:**

2.1.- Introducción:

- a) Anecdótica
- b) Fraseológica
- c) Sorpresiva
- d) Interrogativa

2.2.- Cuerpo o desarrollo

2.3.- Conclusión:

- a) Ascendente
- b) Descendente
- d) Tajante.

3.- Requisitos para preparar un discurso:

- 3.1.- Tener un deseo vehemente de exponer
- 3.2.- Dominar el tema
- 3.3.- Tener conocimiento socio-cultural

4.- Recomendaciones antes de iniciar un discurso:

- 4.1.- La broma
- 4.2.- La disculpa.

5.- Recomendaciones durante el discurso:

- a) Evitar las palabras técnicas
- b) Exposición ordenada y coherente
- c) Exponer con naturalidad

6.- Improvisación del discurso

7.- Memorización del discurso

8.- Técnica de la mirada

9.- Técnicas de la impostación de la voz

10.- Como vigorizar la voz y obtener una pronunciación correcta

11.- Respiración diafragmática.

UNIDAD IV: MAESTRO DE CEREMONIA

4.1.- COMPETENCIA:

Reconoce las funciones de un maestro de ceremonia y las aplica, tomando en cuenta el esquema de presentación del mismo.

4.2.- CONTENIDOS:

- 1.- Funciones del maestro de ceremonia
- 2.- Esquema de presentación del maestro de ceremonia

V. MEDIOS

Los medios a utilizar son pizarra, marcadores, Paleógrafos, multimedia.

VI. EVALUACIÓN – ACREDITACIÓN

✓ ASISTENCIA	10%
✓ TRABAJOS PRÁCTICOS	50%
✓ EVALUACIÓN PARCIAL	20%
✓ EXAMEN FINAL	20%
TOTAL	100%

VII. BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Modelo del plan de estudios de la universidad autónoma Gabriel René
- Moreno instituto universitario de capacitación popular cap-uagrm
- MORALES, Dávila Manuel. Nueva Oratoria. UPS editorial. 1era. Edición. La Paz – Bolivia 2004
- Oratoria Líder I. Curso básico. INIC ediciones. Cochabamba – Bolivia
- VIDEOS Conferencias: Miguel Ángel Cornejo.
- SITIOS WEB: <http://www.es.wikipedia.org>.

ANEXO 4**PLAN DE ESTUDIO CURRICULAR DEL CURSO DE HISTORIA NAVAL**

MARINA DE GUERRA DEL PERÚ
DIRECCIÓN GENERAL DE
EDUCACIÓN



INSTITUTO DE EDUCACIÓN
SUPERIOR TECNOLÓGICO NAVAL
- CITEN

SÍLABO DE HISTORIA NAVAL Y GEOGRAFÍA**I. INFORMACIÓN GENERAL:**

Programa de Formación
Profesional Técnica : Infantería de Marina
Módulo : Formación Naval
Unidad Didáctica : **HISTORIA NAVAL Y GEOGRAFÍA**
Código : IMA – BAS – 004 – 13
Créditos : 04
Semestre Académico : 2014 – I
Nº de Horas Semanal : 05
Nº de Horas Semestral : 90
Docente :

II. COMPETENCIA DE LA CARRERA PROFESIONAL:

Analizar los aspectos más relevantes de la historia naval y geografía del Perú a través de sus diferentes épocas; analiza y explica los hechos y fenómenos geográficos del Perú.

III. CAPACIDADES TERMINALES Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

Capacidad Terminal	Criterios de evaluación
1. Analizar e Identificar la importancia de la navegación a través de la Historia del Perú e identificar las características del territorio y litoral peruano así como describir las características del mar peruano resaltándolo al nivel internacional.	1.1 Identifica y describe los instrumentos que se usaron antiguamente en el arte de navegar.
	1.2 Reconoce las características más importantes que tiene el territorio y litoral peruano.
	1.3 Identifica y valora las características más resaltantes del mar peruano en comparación con el ámbito internacional.

IV. ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES Y CONTENIDOS BÁSICOS:

Semanas /fecha	Elementos de Capacidad	Actividades de Aprendizaje	Contenidos Básicos	Tareas Previas
1	<ul style="list-style-type: none"> Identificar el contexto de la época y reconocer los instrumentos de navegación que se usaban. Localizar en el planisferio la ruta que siguió Túpac Yupanqui. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprensión de Lectura 	<ul style="list-style-type: none"> La navegación en la época Pre incaica La navegación en la época Incaica <ul style="list-style-type: none"> Túpac Yupanqui 	<ul style="list-style-type: none"> Resolución de cuestionario
2	<ul style="list-style-type: none"> Describir y conocer los inventos de la época colonial y arribo de galeones, fragatas y bergantines. Describir la formación de la MGP explicando la formación de la primera escuadra. 	<ul style="list-style-type: none"> Ficha de Lectura 	<ul style="list-style-type: none"> La Navegación en la Época de la Colonia <ul style="list-style-type: none"> La Armada del Mar del Sur La Época de la Independencia <ul style="list-style-type: none"> Expedición Libertadora Formación de la MGP La Primera Escuadra Peruana 	<ul style="list-style-type: none"> Resolución de cuestionario
3	<ul style="list-style-type: none"> Analizar y Explicar las principales acciones de la Guerra con la Gran Colombia y la guerra con España. Identificar las adquisiciones en los dos gobiernos de Castilla y explicar el viaje del primer buque peruano alrededor del mundo. 	<ul style="list-style-type: none"> Practica de textos argumentativos 	<ul style="list-style-type: none"> La Marina durante la República <ul style="list-style-type: none"> La Guerra con la Gran Colombia. La Confederación Perú Boliviana. Política Naval de Ramón Castilla. El viaje de la Fragata Amazonas La Guerra con España 	<ul style="list-style-type: none"> Comprensión de lectura

4	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenar y Clasificar los hechos y resultados de los combates navales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Práctica de la comunicación activa y participativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Guerra con Chile y la Marina de Guerra del Perú <ul style="list-style-type: none"> - La Guerra con Chile (causas y consecuencias) - Principales acciones después del Combate de Angamos - Situación de la MGP al término de la Guerra con Chile. 	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de cuestionario
5	<ul style="list-style-type: none"> • Sintetizar los Hechos y los Tratados celebrados con los países limítrofes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de Lectura 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflictos con los países limítrofes <ul style="list-style-type: none"> - Tratados celebrados 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de lectura
6	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar y comentar las condiciones en las que se restablece la MGP destacando y valorando la labor civil de la Marina en tiempos de paz. 	<ul style="list-style-type: none"> • Práctica de la Comunicación activa. 	<ul style="list-style-type: none"> • La labor civil de la MGP. 	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de cuestionario
7	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicar el territorio peruano en América del Sur señalando sus fronteras y presencia en la Antártida 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de mapas conceptuales y desarrollo de diagramas ilustrativos 	<ul style="list-style-type: none"> • Geomorfología de la Tierra • El territorio peruano y su geosistema <ul style="list-style-type: none"> - Ubicación - Límites - Extensión - Puntos extremos - País bioceánico - La presencia en la Antártida 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de lectura

8	<ul style="list-style-type: none"> • Representar en forma gráfica las ocho Regiones naturales del Perú indicando sus límites y características más relevantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostración Grafica 	<ul style="list-style-type: none"> • Las ocho Regiones Naturales del Perú <ul style="list-style-type: none"> - Características - El relieve de la Costa principales ríos ,valles y desiertos 	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de cuestionario
9	<ul style="list-style-type: none"> • Graficar la Cordillera de los Andes 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostración Grafica 	<ul style="list-style-type: none"> • La Cordillera de los Andes <ul style="list-style-type: none"> - Características y elevaciones más importantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de lectura
Reporte de progreso y avance de capacidades (Remisión de notas De evaluación). El informe debe contener el número de alumnos con deficiencias o dificultades de aprendizaje, a fin de implementar un programa de actividades de recuperación.				
10	<ul style="list-style-type: none"> • Representar en forma gráfica de las ocho regiones naturales indicando sus límites y accidentes geográficos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostración Grafica 	<ul style="list-style-type: none"> • Accidentes Geográficos del litoral Peruano. <ul style="list-style-type: none"> - Bahías, puntas. Islas etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de preguntas
11	<ul style="list-style-type: none"> • Localizar en el mapa del Perú los principales ríos de cada una de las vertientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostración Grafica 	<ul style="list-style-type: none"> • Vertientes hidrográficas. <ul style="list-style-type: none"> - Características - Principales ríos que lo integran 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de lectura
12	<ul style="list-style-type: none"> • Definir los movimientos del mar, localizarlo y describir sus características así como sus corrientes, clima de la Costa peruana y extensión de las 200 millas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Observación y Exposición 	<ul style="list-style-type: none"> • Movimientos de las aguas del mar. • El Mar Peruano <ul style="list-style-type: none"> - Características - Sistema de corrientes - Influencia con el clima de la Costa - Las 200 millas peruanas 	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de preguntas

13	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicar en el mapa del Perú, los principales puertos, de acuerdo a su clasificación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostración Grafica 	<ul style="list-style-type: none"> • Principales Puertos del Perú. <ul style="list-style-type: none"> - Marítimos, fluviales y lacustres 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo aplicativo
14	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar y explicar las ventajas y desventajas de adherirnos en la CONVENCION DEL MAR. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición 	<ul style="list-style-type: none"> • El mar peruano en el Marco internacional <ul style="list-style-type: none"> - La convención del mar 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición
15	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar y explicar las ventajas y desventajas de adherirnos en la CONVENCION DEL MAR. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición 	<ul style="list-style-type: none"> • El mar peruano en el Marco internacional <ul style="list-style-type: none"> - La convención del mar 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de lectura
16	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar y definir los límites marítimos del Perú con los países vecinos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostración Grafica 	<ul style="list-style-type: none"> • Límites marítimos del Perú. <ul style="list-style-type: none"> - Con Ecuador - Con Chile - Demanda Marítima del Perú ante el Tribunal de la Haya con Chile. 	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de preguntas
17	<ul style="list-style-type: none"> • Repaso de Temas Tratados 	<ul style="list-style-type: none"> • Lectura 	<ul style="list-style-type: none"> • Temas anteriormente tratados en el aula 	
18	Evaluación final de capacidades terminales.			

V. METODOLOGÍA:

En el proceso de enseñanza y aprendizaje se utilizará el enfoque comunicativo interactivo a fin de propiciar la ayuda mutua, la cooperación, la participación entre los estudiantes y docentes, propiciando el trabajo en equipo y estas estrategias didácticas son:

- Análisis de casos.
- Aprendizaje por descubrimiento autónomo.
- Aprendizaje por descubrimiento guiado.
- Aprendizaje por exposición.
- Cuadro de doble entrada.
- Cuadro sinóptico.
- Debate.
- Dinámicas grupales.
- Elaboración de mapas conceptuales.
- Estudio y exposición de casos.
- Lecturas y exposiciones.
- Lluvia de ideas.
- Mapa mental.
- Mapa semántico
- Resúmenes y Síntesis.
- Trabajo colaborativo

VI. EVALUACIÓN:

- La escala de calificación es vigesimal y el calificativo mínimo aprobatorio es trece (13).
- La inasistencia de más del 30% desaprueba la unidad didáctica
- Si al finalizar una unidad didáctica el estudiante obtuviera calificativo entre 10 y 12, tiene derecho a participar en el proceso de recuperación programado.
- En todos los casos la fracción 0,5 o más se le considera como una unidad a favor del estudiante.
- El estudiante que acumulara inasistencias injustificadas en número igual o mayor al 30% del total de horas programadas en la Unidad Didáctica (Asignaturas), será desaprobado en forma automática, sin derecho a recuperación.

VII. RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS /BIBLIOGRAFÍA:

Impresos:

BASADRE Grohman Jorge Historia de la República del Perú
 PULGAR Vidal Javier Geografía del Perú
 ROMERO Fernando Historia Marítima del Perú

Digitales (Página WEB):

Encarta 2006
www.google.com
Minedu.com

Callao, 25 de marzo del 2014

TABLA DE DISTRIBUCIÓN NORMAL X²

Grados libertad	Probabilidad de un valor superior - Alfa (α)				
	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005
1	2,71	3,84	5,02	6,63	7,88
2	4,61	5,99	7,38	9,21	10,60
3	6,25	7,81	9,35	11,34	12,84
4	7,78	9,49	11,14	13,28	14,86
5	9,24	11,07	12,83	15,09	16,75
6	10,64	12,59	14,45	16,81	18,55
7	12,02	14,07	16,01	18,48	20,28
8	13,36	15,51	17,53	20,09	21,95
9	14,68	16,92	19,02	21,67	23,59
10	15,99	18,31	20,48	23,21	25,19
11	17,28	19,68	21,92	24,73	26,76
12	18,55	21,03	23,34	26,22	28,30
13	19,81	22,36	24,74	27,69	29,82
14	21,06	23,68	26,12	29,14	31,32
15	22,31	25,00	27,49	30,58	32,80
16	23,54	26,30	28,85	32,00	34,27
17	24,77	27,59	30,19	33,41	35,72
18	25,99	28,87	31,53	34,81	37,16
19	27,20	30,14	32,85	36,19	38,58
20	28,41	31,41	34,17	37,57	40,00
21	29,62	32,67	35,48	38,93	41,40
22	30,81	33,92	36,78	40,29	42,80
23	32,01	35,17	38,08	41,64	44,18
24	33,20	36,42	39,36	42,98	45,56
25	34,38	37,65	40,65	44,31	46,93
26	35,56	38,89	41,92	45,64	48,29
27	36,74	40,11	43,19	46,96	49,65
28	37,92	41,34	44,46	48,28	50,99
29	39,09	42,56	45,72	49,59	52,34
30	40,26	43,77	46,98	50,89	53,67
40	51,81	55,76	59,34	63,69	66,77
50	63,17	67,50	71,42	76,15	79,49
60	74,40	79,08	83,30	88,38	91,95
70	85,53	90,53	95,02	100,43	104,21
80	96,58	101,88	106,63	112,33	116,32
90	107,57	113,15	118,14	124,12	128,30
100	118,50	124,34	129,56	135,81	140,17

ANEXO N°05**ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD
DEL INSTRUMENTO**

Para la validez del instrumento se utilizó el alpha de cronbach, que se encarga de determinar la media ponderada de las correlaciones entre las variables (o ítems) que forman parte de la encuesta.

Formula:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i,
- S_t^2 es la varianza de la suma de todos los ítems y
- k es el número de preguntas o ítems.

El instrumento está compuesto por 14 ítems, siendo el tamaño de muestra piloto 60 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el alpha de cronbach se utilizó el software estadístico SPSS versión 21.

Resultados:

Resumen del procesamiento de los casos			
		N	%
Casos	Válidos	60	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	60	100,0
a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.			

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,987	14

Discusión:

El valor del alfa de cronbach cuanto más se aproxime a su valor máximo, 1, mayor es la fiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos y por tácito convenio, se considera que valores del alfa superiores a 0,7 (dependiendo de la fuente) son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Teniendo así que el valor de alfa de cronbach para nuestro instrumento es 0.987, por lo que concluimos que nuestro instrumento es altamente confiable.