



**ESCUELA SUPERIOR DE ARTE
DRAMÁTICO
“VIRGILIO RODRÍGUEZ NACHE”**

**Miedo escénico oratorio en los estudiantes del programa
de actividades integradoras, de la universidad César
Vallejo de Trujillo.**

**Tesis para obtener el Título Profesional de:
Licenciado en Educación Artística – Especialidad: Teatro**

AUTOR:

Br. Ronal Eleiver Salinas Castro

ASESOR:

Ms. Walter Oswaldo Rebaza Vásquez

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Didáctica del arte

PERÚ – 2017

JURADOS

PRESIDENTE

SECRETARIO

VOCAL

DEDICATORIA

A Dios

por sobre todas las cosas
por iluminarme y darme fuerzas
para realizar este trabajo.

A mis queridas madres Carmen Castro Vásquez y Julia Vásquez Cribilleros

que creyeron en mis sueños y en mi anhelo de la superación, y
que, con su ejemplo de amor, me ayudaron a alcanzarlo.

A Jazmín y Janet

Que con su esfuerzos y sonrisas me devuelven el deseo
De seguir mis metas y superarme día a día.

A Teresa Castro Vásquez,

ejemplo de trabajo y valentía
que me apoya y anima
en el camino de mi educación.

A Virgilio y Dalila,

Por ser ejemplo de superación
y apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A mi asesor,

Ms. Walter Oswaldo Rebaza Vásquez,

por su orientación y apoyo incondicional
para culminar el presente trabajo de investigación.

A mis fraternos maestros y amigos:

Mg. Elena Mendoza Torres

Br. Marco Ledesma Gastañadui

Lic. Fernando Bacilio Sigüenza

por su paciencia, orientación y motivación
en mi vida profesional artística y docente.

Agradecimiento especial:

Al maestro con cariño

Mg. Jacinto Bazán Odar

(in memoriam)

El autor.

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Ronal Eleiver Salinas Castro, estudiante del programa de Licenciatura de la Escuela Superior de Arte Dramático “Virgilio Rodríguez Nache”, identificado con DNI 18139212 con la tesis titulada:

“Miedo escénico oratorio en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria – del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo”.

Declaro bajo juramento que:

1. La tesis es de mi autoría.
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. La tesis no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Escuela Superior de Arte Dramático “Virgilio Rodríguez Nache”.

Trujillo, 10 de noviembre de 2016.

RONAL ELIEVER SALINAS CASTRO

DNI: 18139212

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada “Miedo escénico oratorio en los estudiantes del programa de actividades integradoras, de la universidad César Vallejo de Trujillo”, con la finalidad de identificar las causas que generan el miedo escénico oratorio en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria, para obtener el título de Licenciado en Educación Artística – Especialidad: Teatro

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

INDICE

PÁGINA DE JURADO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARACION JURADA.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
INDICE.....	vii
RESUMEN.....	ix
ABSTRAC.....	x
INTRODUCCIÓN	11
I. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	14
1.1. Planteamiento del problema.....	14
1.2. Formulación del problema	17
1.3. Justificación.....	17
1.4. Limitación	18
1.5. Antecedentes	18
1.6. Objetivos	22
II. MARCO TEÓRICO.....	23
2.1. El origen de la timidez	23
2.2. El miedo escénico en el contexto actual	27
2.3. El miedo oratorio.....	33
2.4. Sugestión.....	44
2.5. Autosugestión	45
2.6. Actitud mental positiva	47
2.7. Los factores endógenos y exógenos.....	50

2.8. Definiciones conceptuales	52
III. MARCO METODOLÓGICO	53
3.1. Hipótesis.....	53
3.2. Variables	53
3.3. Identificación de variables	54
3.4. Metodología	55
3.5. Población, muestra y muestreo	55
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	56
3.7. Método de análisis de datos.....	57
3.8. Consideraciones éticas	57
IV. RESULTADOS	58
V. DISCUSIÓN.....	92
VI. CONCLUSIONES	96
VII. RECOMENDACIONES.....	97
VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	98
IX. ANEXOS.....	100
ANEXO N° 01: Lista de cotejo	100
ANEXO N° 02: Encuesta	101
ANEXO N° 03: Matriz de datos estadísticos.....	103

RESUMEN

El propósito de la presente investigación ha sido identificar las causas que generan miedo escénico oratorio en los estudiantes del programa de actividades integradoras – oratoria – del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo.

La investigación se desarrolló en el programa de actividades integradoras, con el apoyo de las secciones 56 y 58 del II ciclo.

La investigación es de naturaleza descriptiva y busca identificar las causas que generan miedo escénico oratorio en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria.

Las conclusiones muestran que, apoyados en los resultados obtenidos en los instrumentos de recolección de datos, se pudo identificar las causas que generan miedo escénico oratorio en los estudiantes del Programa de Actividades Integradoras de la universidad César Vallejo.

Palabras claves: Miedo oratorio, ansiedad, pánico escénico, actividades integradoras.

ABSTRACT

The purpose of the present investigation was to identify the causes that generate oratory scenic fear in the students of the program of integrative activities - oratory - of the year 2016 - II, of the César Vallejo University of Trujillo.

The research was developed in the program of integrating activities, with the support of sections 56 and 58 of the second cycle.

The research is of a descriptive nature and seeks to identify the causes that generate oratory scenic fear in the students of the II cycle of the program of integrative activities - oratory.

The conclusions show that, supported by the results obtained in the data collection instruments, it was possible to identify the causes that generate oratory scenic fear in the students of the Integrating Activities Program of the César Vallejo University.

Key words: Oratory fear, anxiety, stage fright, integrative activities.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio se sustenta por la motivación de conocer con más amplitud, cuales son las motivaciones internas, que hace a los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras 2016 – II de la universidad César Vallejo, a rechazar de muchas maneras su participación de desenvolvimiento escénico oratorio frente al público; así como también, identificar cuáles son las causas que generan el miedo escénico oratorio, que características físicas genera su cuerpo y que síntomas se pueden explicar por pensamientos anticipatorios.

Este trabajo de investigación se articula teniendo en cuenta dos aspectos fundamentales que tocan directamente al ser humano para desenvolverse frente al público a través de la palabra, lo endógeno y exógeno, una de ellas está relacionado a todos los pensamientos que se genera dentro del estudiante, la otra, para describir las características físicas y movimientos involuntarios que genera su cuerpo, cuando están en una exposición u otro aspecto académico, en el cual hagan uso de la palabra.

El programa de actividades integradoras, busca interrelacionar a los estudiantes de la universidad César Vallejo con competencias proactivas y de empoderamiento, y la oratoria, cumple ese rol artístico por excelencia, haciendo que cada uno de los estudiantes aprenda a desarrollar tres habilidades importantes, la primera, está relación a estar pendiente del comportamiento de su cuerpo, la segunda, relacionada a la habilidad, que tiene su mente para generar palabras de enlace de algún tema en particular, y la tercera, saber explicarlo a través de sus palabras.

Con frecuencia es complejo explicar, porque le resulta difícil a un estudiante universitario, lograr consolidar una actitud mental positiva, así como también, mantener una postura firme y escénica frente al público; en ese sentido, el presente trabajo de investigación a través de su información teórica, explica la etiología, de cómo nacen actitudes emocionales negativas que no le permiten enfrentarse al público, ni mucho menos querer superarlos.

La psicología motivacional ha abordado de muchas maneras el miedo escénico y hasta lo ha determinado como un foco de investigación, pero muy poco

se ha investigado sobre el miedo escénico oratorio; es así que, nace el presente trabajo, abordando y describiendo principalmente los aspectos endógenos y exógenos que están inmersos en el desenvolvimiento escénico oratorio del estudiante, generando e identificando significativamente el problema entre el estudiante y el miedo de hablar con solvencia frente al público.

De esta forma, motivados por la necesidad de explicar y discutir cómo se describen y presentan estos comportamientos que tienen los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras al hablar frente al público, hemos organizado el presente trabajo de la siguiente manera:

En el capítulo I, el lector podrá encontrar información de cómo se aborda el problema de investigación, teniendo en cuenta su origen, el contexto donde se desarrolla y cómo evoluciona; así como también, encontrar la pertinencia entre los modos embarazosos de enfrentarse al público y la forma como resolverlos; así como también se plantea esquemáticamente el objetivo general y los objetivos específicos que se pretenden abarcar a partir de este trabajo.

El capítulo II, estará dedicado a la exposición teórica de como se ha organizado y sistematizado el miedo escénico oratorio, esquemas y síntomas que regula su origen, así como también técnicas para superar y/o vencer el miedo escénico oratorio, a través de la autosugestión y la actitud mental positiva. También se describe los factores endógenos y exógenos que presenta el estudiante universitario cada vez que se enfrentan al público.

El capítulo III, se desarrolla el método empleado para explicar el fenómeno, con pasos y secuencias que operacionalizan el problema, planteando a través de dimensiones e indicadores, que permiten llegar a cumplir el objetivo principal. En el contexto de la investigación se realizó el abordaje la población y la muestra, para obtener la nueva información.

El capítulo IV, corresponde al análisis propiamente dicho de los resultados de la investigación, en el cual está ampliamente sustentado en base a las técnicas de evaluación, previamente validado por juicio de expertos y posteriormente por el análisis y recojo de datos.

Posteriormente, dedicamos un capítulo el V, para la discusión de resultados, en donde los hallazgos sustentan y comparan datos en relación a los objetivos y los marcos referenciales precedentes.

Después de haber recorrido el largo trámite de la investigación caemos en las conclusiones, que representan la síntesis de las contribuciones comprensivas que se produjeron tras la elaboración del trabajo, y para concluir caemos en el capítulo VII, con las recomendaciones para las futuras investigaciones.

En el VIII capítulo, se ha designado para la bibliografía utilizada para la presente investigación y finalizamos el presente trabajo con el capítulo IX, que nos muestra los anexos que respaldan la realización del estudio.

I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema:

En este nuevo siglo comunicarse de manera efectiva es un reto para las nuevas generaciones, hablar con elocuencia y seguridad es el deseo de muchos jóvenes, pero también hay muchos jóvenes que hablar frente al público es lo último que harían; por tal razón el hecho de hablar frente al público es una de las grandes dificultades interpersonales que mayor atención ha tenido por los especialistas. Muchos jóvenes han llegado a sentir agorafobia; es decir no quieren estar ante situaciones embarazosas y mucho menos, ser sometido a tener un ataque de pánico escénico; ya que han experimentado, emociones de ansiedad, frustración, nerviosismo e insatisfacción. Bados (2009), afirma que la agorafobia es “como un miedo y evitación de lugares públicos y de estar fuera de casa basados en la anticipación de experimentar niveles elevados de ansiedad o ataques de pánico” (pág. 2). La mayoría de jóvenes en la actualidad rechazan cualquier contacto con el público, llegando a sentir fobia social, ya que temen ser observados, o que talvez puedan hacer el ridículo, ante una situación inesperada o embarazosa. Badoz (2001), la fobia social se caracteriza por “un miedo intenso y persistente en respuesta a ciertas situaciones sociales o actuaciones en público en las cuales la persona se ve expuesta a gente desconocida o al posible escrutinio por parte de los demás” (pág. 2)

La frecuencia con que las personas se enfrentan al público es constante a lo largo de su vida, siempre va a existir alguna oportunidad de hablar en público, ya sea con una opinión simple frente a conocidos o en una celebración, en el aula universitaria, en una exposición, interviniendo en una asamblea de trabajo, etc. Hablar en público ante estas situaciones, sin ningún temor, trae éxito y algunas ventajas favorables para el ser humano, pero también existe personas que, su deseo por hablar frente al público, es más grande que su temor, y cuando tienen la oportunidad de hacerlo, terminan por corroborar que todavía les falta desarrollar habilidades y destrezas para enfrentar al público y optan por retirarse. Ante la experiencia de hablar frente al público se han hecho algunos estudios que corroboran que es frecuente esta ansiedad. Bados, 1992; Lane y Borkovec, 1984;

Lang y cols., 1983 (como se citó en Bados, Pág. 5), afirma que al menos un 20-30% de los estudiantes universitarios y Stein, Walker y Forde, 1996 (como se citó en Bados, pág, 5) afirma que un 34% de la población comunitaria. Por otra parte, en el estudio de Stein, Walker y Forde (1996), (como se citó en Bados, Pág. 5) indica que miedo a hablar en público intenso es más frecuente en las mujeres, con un 42.4% y en los hombres un 21.8%.

En el año 2014, el Vice Rectorado de Bienestar Universitario de la universidad César Vallejo de Trujillo, señala que el programa de actividades integradoras en sus talleres de oratoria y liderazgo, teatro y debate y argumentación está orientado a desarrollar competencias blandas; tales como: autoconfianza, comunicación, responsabilidad, tolerancia a la frustración, orientación al logro, trabajo en equipo, cooperación y creatividad e innovación, para lograr en ellos una comunicación efectiva, desenvolvimiento escénico y liderazgo; ya que, la mayoría de estudiantes durante su desarrollo profesional y/o actividades académicas presentan dificultades tales como: miedo al exponer, nerviosismo para las actividades que necesariamente se trabaja en interacción con el público, bajo nivel de organización de ideas en sus sustentaciones, entre otras.

En la actualidad los modelos curriculares universitarios vienen orientándose con procesos académicos pedagógicos distintos, con estrategias acorde a las necesidades de los estudiantes e involucrando contenidos que le permitan a los estudiantes disminuir su temor en la interacción con el público.

En ese sentido desde el año 2014, durante el desarrollo del programa de Actividades Integradoras – Oratoria y Liderazgo, los estudiantes presentan serias dificultades para exponer sus ideas pero por sobre todo tienen temor oratorio, hecho que se manifiesta en movimientos torpes, tiemblan las piernas y manos, sudan, tartamudean, se mueven de un lado para otro en su mismo sitio, entre otros; es así que el presente programa de Actividades Integradoras desarrolla estrategias, técnicas de motivación para lograr que cada uno de ellos aprenda a superarse y pueda vencer sus miedos; y de esa manera, aprendan a luchar contra esa ansiedad negativa, aprendan a controlar sus nervios, con ejercicios y conceptos a mejorar su actitud mental posita (AMP), a mejorar su presentación en público y por ultimo a

aprender a crear estrategias de persuasión al momento de exponer, debatir y discursar. La AMP, ayudará al estudiante a conocer a esa persona importante que vive en él, a encontrar las estrategias necesarias para vencer en forma sistemática su pánico escénico; en ese sentido, empezará a darse cuenta, que sus actitudes y sus relaciones sociales ha empezado a cambiar en forma satisfactoria, porque encontró el secreto de cómo hacerlo. Hill y Clement (2005) nos refiere que el ser humano, “Descubrirá que lleva un talismán invisible con las iniciales AMP grabadas en una cara y las iniciales AMN (Actitud Mental Negativa) en la otra” (p. 19). Es así que, no solo hay que descubrir cosas positivas en el reconocimiento de esas personas, sino también hay que reconocer esos aspectos negativos, para poder enfrentarlos y encontrar el éxito que uno desea tener, gracias a ese talismán que uno lleva consigo.

Hill y Clement (2005) afirma, “Este talismán invisible posee dos poderes sorprendentes: tiene la facultad de atraer la riqueza, el éxito, la felicidad y la salud; y tiene también la facultad de repeler estas cosas, privándole de todo aquello que la vida merezca ser vivida. Es la primera de estas facultades, es decir, la AMP, la que permite que algunos hombres se eleven hasta la cumbre y permanezcan allí. Y la segunda es la que hace que otros hombres se queden en el fondo durante toda su vida; y es también la AMN la que desplaza a algunos hombres de la cima cuando ya la habían alcanzado” (p. 19)

La falta de motivación por alcanzar el éxito, de desenvolverse bien con el uso de la palabra, genera frustración, desgano y por lo tanto abandono. El programa de actividades integradoras, trabaja la oratoria motivacional como una experiencia curricular de carácter eminentemente práctico, orientado a proporcionar al estudiante posibilidades de aprendizaje y técnicas que le permitan actuar con seguridad y dominio de la expresión verbal y no verbal ante un auditorio.

Los estudiantes de la universidad César Vallejo, son jóvenes que en un 70% proceden de los valles de la Libertad, de familias disfuncionales y que por regla general no han tenido oportunidades para el desenvolvimiento oratorio, ya que manifiestan que en sus hogares hay violencia familiar, y el barrio donde ellos viven tienen problemas comunes como la delincuencia, las drogas y otros vicios que

perturban su desarrollo e integración armónica en el mundo social y por ende su inmersión al mundo de la oratoria; otro de los aspectos vinculados al miedo oratorio está relacionado a que existe poco interés y vocación por la lectura, hecho que limitará considerablemente su deseo por expresarse frente al público. En las aulas universitarias la mayoría de los jóvenes empiezan a mostrar sus primeros síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo, al momento de exponer y/o sustentar una idea, o lo que es peor hacer una presentación personal de ellos mismos; por tal razón, este proyecto de investigación está orientado a investigar cuales son las causas principales que le generan miedo escénico al momento de salir hablar frente al público.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:

¿Cuáles son las causas que generan miedo escénico oratorio en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria- del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo?

1.3. JUSTIFICACIÓN:

Los jóvenes que inician su carrera universitaria presentan serios problemas para expresar y comunicar sus ideas, sentimientos y emociones con total solvencia frente al público, por lo tanto, el presente proyecto de investigación, tiene como intención abordar el proceso de inhibición que presentan los jóvenes universitarios en todas sus actividades académicas que tienen contacto con el público, es así que se pretende investigar cuáles son las causas que generan al estudiante universitario pánico oratorio.

Debemos señalar que este proyecto es necesario realizarlo, ya que los estudiantes del programa de Actividades Integradoras presentan serias dificultades para exponer sus ideas, pero sobre todo tienen temor oratorio; es así que, desde esta perspectiva hay un problema que investigar. Más que el propósito de investigar y encontrar las respuestas ante este problema, lo que se pretende, es ayudar a jóvenes universitarios, identificando de manera detallada las causas que le generan

miedo escénico oratorio, y de esa manera los docentes puedan realizar el andamiaje correcto, para que los estudiantes puedan desenvolverse sin ninguna presión ante el público.

Identificar las causas que generan el miedo escénico en los jóvenes universitarios, permitirá, crear estrategias para ayudarlos a enfrentar sus miedos, a controlar esas manifestaciones corporales torpes, a generar confianza y seguridad consigo mismo; además de, enseñarles la forma como vencerlos, y de esta manera cada uno de ellos pueda tener una mejor condición de vida e impacto frente al público, no solo universitario, sino también familiar y social, ya que esto le generará motivación y por ende mejorará su actitud mental positiva. Por otro lado, permitirá a la universidad César Vallejo, disminuir el índice de estudiantes con pánico oratorio, siendo esto un gran aporte a toda la comunidad educativa, porque los estudiantes estarán más preparados para todos los quehaceres académicos que involucren directamente la interacción con el público.

1.4. LIMITACIÓN:

El presente trabajo de investigación no presenta ninguna limitación.

1.5. ANTECEDENTES

De las pesquisas bibliográficas realizadas encontramos:

- Bados, A. (1986), en su tesis doctoral titulado “Análisis de componentes de un tratamiento cognitivo-somático-conductual del miedo a hablar en público”, de la universidad de Barcelona (España), propone mejoras que pueden introducirse a ayudar a los sujetos que tienen miedo de hablar en público (MHP), aportando que es importante sustentar un tratamiento a personas con MHP, con base en ejecución de ellos mismos y que apunten al dominio de habilidades implicadas en el tratamiento; y en base a estas investigaciones y/o resultados es que se sugiere la necesidad de estudios adicionales que intenten comprobar si hay tratamientos más eficaces o componentes de tratamientos más importantes en función de los sistemas de respuesta

(cognitivo, motor, fisiológico) que estén afectados en el miedo a hablar en público y en función del modo, grado y situaciones en que dichos estén afectados. El intento de encontrar un tratamiento lo suficientemente potente como para ser eficaz con la mayor parte de los sujetos es muy loable, pero puede que sus probabilidades de éxito no sean muy grandes. Por otra parte, sostienen que durante un tratamiento los sujetos deberían hablar ante un grupo numeroso de personas y que fueran cambiando constantemente, para evitar que los oyentes pasen a ser los mismos; convirtiendo ante ellos en conocidos. En estas actividades los sujetos deben estar obligatoriamente apoyados y retroalimentados por un coordinador o algún compañero conocido. Es recomendable que los sujetos deben empezar con trabajos de interacción práctica frente a personas desconocidas por tiempos límites de 60 a 120 segundos, agregando una práctica muy importante el uso de un video, donde, una de las cámaras capte, aspectos como la mirada y la expresión facial sin perder al mismo tiempo, los gestos y movimientos realizados con otras partes del cuerpo, puede ser necesario utilizar dos cámaras: una para el cuerpo entero y otra para el busto.

- Agirre, Mendiguren & Iturregui (2015), en su trabajo de investigación “La superación del miedo escénico en el aula de locución informativa”, de la universidad del País Vasco- Euskal Herriko Unibertsitatea (España). Este trabajo de investigación se sustenta en los fundamentos teóricos y por ende en sus estrategias de aplicación práctica; tocando así directamente el desarrollo evolutivo de los estudiantes en que cada uno logre superar vencer el miedo escénico ante la locución, hecho que se detalla en los resultados y se recoge a través de tres encuestas realizadas al comienzo y al final de curso. El sustento de este trabajo es también es que el miedo escénico al micrófono y a la cámara que es común a todas las personas en mayor

o menor medida, se puede trabajar con estrategias adecuadas para conseguir resultados muy satisfactorios.

El miedo escénico en este trabajo de investigación en sus conclusiones finales, sustenta que la sintomatología tanto fisiológica como cognitiva y conductual del miedo escénico se deriva del mismo y que se refleja tanto en el lenguaje no verbal como en la voz de los alumnos es su mayor lastre para conseguir una locución adecuada.

- González, C. (2013), en su trabajo de investigación “Efectos de la PNL (Programación Neurolingüística) sobre el miedo escénico de estudiantes universitarios” de la universidad Rafael Urdaneta (Venezuela). El presente trabajo de investigación tiene un efecto muy importante de un programa psicoeducativo basado en la propuesta de un Programación Neurolingüística sobre el latente miedo escénico que enfrentan los jóvenes universitarios. En sus conclusiones finales pudieron determinar que el 100% de los jóvenes universitarios presentaron un nivel de miedo escénico, teniendo como referencia las dimensiones: Cognitivo-Subjetivo, Fisiológico y Expresivo, lo que permitió una medición comparable. Los jóvenes que recibieron el programa PNL, estableció un cambio que redujo a un 32% y 37% los valores del miedo escénico, en donde clasificó e los jóvenes universitarios en niveles de Miedo Escénico de “Promedio Alto”, a un nivel Bajo en un 25% y a un Nivel Promedio Bajo en un 75%.

Este trabajo de investigación demostró que a través del PNL, es posible que el estudiante entre un compromiso consiente de su estado cognitivo, físico y emocional, ayudándolos a un mejor desempeño en todos los ámbitos de su vida y un aprendizaje significativo para él mismo.

- Jagoszewki, R. (2009), en su trabajo de investigación titulado “Estrategias cognitivas y conductuales para el afrontamiento eficaz del miedo escénico”, presentado en la universidad Tecana American University, Caracas (Venezuela), sustenta que el miedo escénico es

una respuesta perturbadora, disfuncional ampliamente extendida, aunque abordada de manera marginal en el ámbito de la asesoría personal psicoterapéutica, por otro lado refiere a la existencia y utilidad de un modelo terapéutico y psicoterapéutico, el Modelo Cognitivo Conductual, que posibilita el abordaje de estados internos disfuncionales, pues integra métodos cognitivos, emotivos y conductuales. También nos manifiesta que en dicha investigación el miedo escénico existe una clara relación entre las cogniciones y las emociones, ya que las respuestas que los sujetos dan en situaciones críticas, no derivan de los eventos escénicos, sino de la valoración que se hace de estos, donde se predisponen ante el público, haciendo que esos efectos también predispongan sus objetivos.

El presente trabajo también hace una sugerencia importante en relación a la aplicación de un plan cognitivo conductual para reducir los niveles de miedo escénico en sujetos que requieran hablar en público y como conclusión final este trabajo de investigación explica que existe una relación favorable, estrecha y vinculante, entre la aplicación de estrategias cognitivas y conductuales y el afrontamiento eficaz del miedo escénico, en personas que requieren hablar en público.

- Silva, L. (2007), sustenta su trabajo de investigación titulado “Miedo escénico en músicos académicos de Caracas: una aproximación psicosocial desde el análisis del discurso”, de la universidad central de caracas (Venezuela), una propuesta detallada sobre el impacto psicosocial que tiene el miedo escénico.

El presente trabajo se sustenta, en la voz de músicos académicos y a partir de sus propias experiencias, indagar sobre sobre las versiones que ellos ofrecían acerca del miedo escénico, teniendo en cuenta tres aspectos formales basados en Fairclough. El primero, posibilitó la delimitación y diferenciación del miedo escénico con respecto a otras experiencias, así como la atribución de características que soportaron

orígenes disímiles en su definición. En segundo lugar, a nivel relacional, la construcción de las situaciones de presentación en público, aportó conocimiento de diversas modalidades de ejecución, que implicaban diversas definiciones del músico y concepciones del otro, así como formas de sobre llevar la presentación debido al miedo escénico, en el planteamiento de estrategias propias al mantenimiento del status quo, así como a alternativas sugeridas para la mejora de la práctica musical del solista. Con respecto al tercer eje comprensivo, se analizó la identidad del músico partiendo desde el problema del miedo escénico y las relaciones que se tejen por éste sobre las concepciones de la escena y del público.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1. Objetivo general

- Determinar las causas que generan miedo escénico oratorio en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria - del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo.

1.6.2. Objetivos específicos

- Identificar las manifestaciones endógenas y exógenas del miedo escénico oratorio, en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria - del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo
- Explicar las causas endógenas que generan falta de confianza y seguridad personal, en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria - del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo.
- Explicar las causas exógenas que generan falta de confianza y seguridad personal, en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria - del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. EL ORIGEN DE LA TIMIDEZ

Sabemos que la personalidad refleja características que reúne un individuo y que estas a su vez, interactúan con su entorno biosicosocial y que muchas veces son modificadas en un proceso dinámico y complejo. Quispe (1992), refiere “que el ser humano desde los cinco años de su vida empieza a construir sus procesos psíquicos y por ende sus primeras interacciones con el medio que lo rodea” (pág. 16). Es así que como la personalidad superpone sus etapas, unas a otras, y de esta manera entender que la conducta que todos los seres humanos tenemos a una determinada edad, es el resultado de un conjunto de experiencias que el ser humano ha tenido durante su vida.

El conjunto de experiencias que tiene el ser humano, es pues el resultado de interacciones que aparecen desde los cinco o seis años de vida, y de eso lo que ocurra será de gran importancia para el futuro de la persona, convirtiéndose así en los primeros esquemas mentales del individuo.

¿Qué es un esquema mental?

Todo individuo genera y establece en su quehacer diario esquemas mentales cada vez más complejos que orientan a su personalidad. “Es así que un esquema mental lo entendemos como, la fijación en la mente de una suerte itinerario o ruta forzosa a que estarían sujetos las relaciones y funcionamiento de cierta cosa o el discurrir de cierto acontecimiento; fijación que se produce como resultado de experiencias que se presentan repentinamente en la vida del sujeto”. (Quispe, 1992. Pág. 16). Los primeros esquemas mentales, que son el soporte de otros esquemas, serán cada vez más complejos y es el cerebro el encargado de generarlos y construirlos.

En principio los esquemas mentales que genera el cerebro humano vienen al mundo como un disco duro virgen de una computadora, es decir en blanco, donde los primeros programas básicos que hacen posible su funcionamiento se generan después del nacimiento; en tal sentido algunos de estos esquemas son incorrectamente formados.

Samuel Quispe Alvarado (1992) en su libro “Oratoria Dinámica”, presenta tres esquemas, a los que llama primarios, y que recogemos a continuación:

1. Esquema del “No – No”:

Este esquema está referido a que el individuo desde su pequeña infancia interacciona con su medio, empieza a ser formado con esquemas conductuales de prohibiciones constantes, y en estos esquemas siempre se escuchó el “adverbio “No”; tales como: “no grites”, “no digas eso”, “no te toques”, “no cojas eso”, “no te subas ahí”, “no saltes así”, “no saques eso”, “no juegues así”, “no hagas esto”, “no hagas lo otro” y así sucesivamente”. Estas prohibiciones profundas e irrazonables hacia el niño, conduce a sus primeras conductas inhibidas; porque cuando el niño quiere jugar o hacer otra cosa, él está pensando que todos los que le rodean le dirán ese vocablo inadecuado “¡No!”; así que, ni siquiera lo intenta, provocando en él inseguridad, desconfianza y sobre todo baja autoestima.

Cuando el niño empieza a deprimirse empiezan las primeras represiones y el cerebro se encarga de formar el reflejo sobre la inhibición y con el tiempo, teniendo en cuenta esos aprendizajes erróneos pasará a dominar su subconsciencia y desde allí, le hará daño a su personalidad por el resto de su vida.

Relacionando este esquema primario al miedo escénico, podremos ver que la persona adulta cuando quiere decir algo frente al público, muchas veces se encontrará que alguien de la audiencia le dirá, “No hagas eso, porque no te escucho” y el individuo no lo hará o lo que es peor empezará a demostrar síntomas de nerviosismo y un deseo que querer terminar lo más pronto posible.

2. Esquema del “Yo – Yo”:

En este esquema nos refleja características de padres sobreprotectores, por ejemplo, si su menor hijo está haciendo el esfuerzo

por ponerse un pantalón, la madre muy amorosa ve y lo hace por él; si el niño trata de subir a un mueble el padre amoroso corre y lo levanta fácilmente para colocarlo sobre el mueble; si el niño quiere comer por cuenta propia la niñera o la mamá, buscarán que no se ensucie y le darán de comer en la boca. Esta actitud de sobreprotección se ve reforzada con palabras, tales como “Espera, yo te lo hago”, “yo te los pongo”, “yo te subo allí”, “yo te doy de comer” y todo lo que involucre a los niños su propio esfuerzo los padres siempre están ahí con esas palabras que para ellos, pueden pensar que está bien, pero no se dan cuenta que le están haciendo un gran daño a sus hijos; esto se resume, que cuando los niños quieren hacer algo, siempre habrá alguien que los haga por ellos; solo es cuestión de esperar.

Este aprendizaje erróneo para el sujeto es dañino, ya que cuando el cerebro lo registra, pasa este esquema primario al subconsciente, haciendo que el individuo sea capaz de tener iniciativa y sea proclive a la mediocridad cuando se trate de interactuar frente al público. Este esquema primario lo podemos describir, por ejemplo, cuando el sujeto tenga que decir algo esperará que lo haga el líder, su abogado, su jefe, su presidente, o cualquier persona que represente la imagen de los padres protectores.

3. Esquema del “Ja – Ja”

Este esquema se genera en el hogar, ya que cuando el niño realiza cualquier ocurrencia infantil, la familia lo disfruta riéndose; sin pensar el daño que causaría o que efectos podría tener el sujeto durante el desarrollo de su personalidad.

Los niños que no logran captar el sentido positivo de las risas, hacen que sus esquemas psíquicos aprendan, que cuando él hace o dice algo, los demás se reirán a más no poder; es así que, algunos niños por su vergüenza disimularán esta conducta, porque no desean hacer el ridículo ni mucho menos que se rían de él.

Los aprendizajes que se producen en este esquema, serán los que pongan tal vez a la persona fuera de la acción de poder tomar decisiones o retos que la vida le presente, como por ejemplo enfrentar al público cuando tengan que hablar; eso, con los años, será frustrante ya que una risa burlona lo desestabilizará o lo que es peor lo paralizará.

Estos esquemas describen que la timidez de una persona muchas veces proviene desde la niñez, por no tener una buena orientación de los padres y que estos a su vez se convierten en mal protectores, hecho que cobrará factura en su madurez, convirtiéndolos en inestables, inseguros, débiles; por eso, cuando estén frente al público serán totalmente vulnerables al “qué dirán de mí” “se van a reír de mí”, “Yo no puedo”, “¿y si me equivoco?”; todas estas sugerencias negativas estarán siempre en su mente, acumuladas en su subconsciente, generando actos y actitudes desfavorables que no podrán contrarrestar y por ende les será muy difícil salir de ellas.

La timidez también se le conoce como desconfianza, recato, cohibición, cobardía, pusilanimidad, encogimiento, humillación, vergüenza. Novoa (1998) Afirma que la timidez “Es una perturbación angustiosa del ánimo por un riesgo o una amenaza real o ficticia. Es un recelo a que suceda una cosa contraria a la deseada”

EL MIEDO Y LOS NERVIOS

El miedo es un instinto natural, es inherente al ser humano, no existe persona alguna que pueda decir no tengo miedo, ya que nacemos con miedo a lo desconocido y a todo lo que esté relacionado con riesgo y peligro. El miedo es un proceso endógeno y muchas veces se convierte para el ser humano en un instinto de supervivencia, el cual debe afrontarlo poco a poco y de manera sistemática a fin de alcanzar el éxito.

Por el contrario, el temor no es inherente al ser humano, esto debe entenderse que nacemos sin temores, no existe personas que hayan nacido con

temores a individuos, fantasmas, a la muerte, al fracaso, etc. Todos estos temores se aprenden en el transcurso de la vida, especialmente empieza en la niñez, con la creación de los esquemas mentales, descritos en el libro “oratoria dinámica” de Samuel Quispe Alvarado (1992).

El miedo es una de las reacciones más adaptativas que posee el ser humano. Es funcional y necesaria frente a una amenaza real existen dos opciones: la huida o la agresión, es decir, hacer frente a esa amenaza o bien huir, escapar.

En el momento que se percibe un peligro nuestro cuerpo se predispone para entrar en acción (latido más rápido, aumento de la presión arterial, hiperventilación, vasodilatación, pupilas dilatadas etc.).

El problema ocurre si esta reacción se desata cuando no la necesitamos, esto es, el dispositivo de alerta se dispara cuando no se debe disparar y nuestro cuerpo se prepara para un peligro irreal (Trastorno de ansiedad). La ansiedad escénica es un tipo de fobia social. Los psicólogos distinguen dos tipos de fobia social: la generalizada y la específica. La fobia social generalizada es aquella en la que las personas sufren ante cualquier estímulo social, sea del orden que sea: hablar en público, bailar, ser centro de atención en un momento dado, hacer una pregunta en público, leer ante personas, etc. La fobia social específica o concreta es aquella en la que las personas sufren sólo en alguna situación social pero no en otras; por lo tanto, el miedo escénico es una fobia social específica ya que el escenario es el lugar donde la persona se pone nervioso.

2.2. EL MIEDO ESCÉNICO EN EL CONTEXTO ACTUAL

En la actualidad los modelos curriculares universitarios, están creando estrategias motivadoras y procesos pedagógicos para enfrentar los niveles de pánico escénico que enfrentan los estudiantes al momento de exponer, debatir, discursar, sustentar y otros aspectos que le generen interacción y/o enfrentamiento con el público.

Antes de empezar a describir como se origina el miedo escénico en el contexto actual, debemos encontrar el concepto angular de cómo nace el temor oratorio; ya que este concepto nos lleva a profundizar y analizar el “Yo” de la persona, teniendo en cuenta su realidad, donde una necesidad se satisfaga tan pronto haya un objeto disponible. Así, “La parte consciente de nosotros que está apegada a la realidad mediante los sentidos es el Yo, que se apoya en la realidad, a través de su consciencia, para buscar que los objetos dejen satisfecho al individuo” (Freud, 1979).

La mayoría de jóvenes universitarios se enfrentan a retos escénicos más complejos, ya que el modelo metodológico está basado en competencias de emprendedurismo y liderazgo, por eso es importante que los jóvenes aprendan estrategias y técnicas para poder vencer su pánico y/o temor oratorio; enfocándose en primer lugar en la motivación como punto de partida, ya que ellos serán los que vendan su imagen y por ende su presencia escénica debe ser de primer impacto, así como sus ideas y su composición corporal, ya que el público tiene distintas formas de escuchar y juzgar a la persona que está frente a ellos. Ya que, “Manejar ideas no es como tener un catálogo de los productos de un vendedor. Es una situación distinta. Es así que, Las ideas están evolucionando, para bien o para mal. Todos los oyentes tienen filtros ideológicos y culturales diferentes” (De la Rosa, 2007).

El miedo escénico no está solamente ligado a estudiantes universitarios, sino que es inherente al ser humano, es así que se convierte en un enemigo para todo aquel que quiera enfrentarse al público por intermedio de la palabra. Loprete (1992) afirma que el temor oratorio, “paraliza la lengua, seca la boca y la garganta, produce transpiración, engendra movimientos torpes del cuerpo (brazos y piernas), traba la articulación, la voz y lo que es peor, obnubila la mente”.

No cabe duda que la palabra es el motor que ha arrastrado a los hombres de todas las épocas a las más grandes empresas tanto pacíficas como guerreras.

La palabra ha hecho vibrar a los hombres bajo muy diversas formas, ya en discursos apasionados o gritos de consigna o como en “slogan” publicitario. Mediante la palabra los hombres conquistan el poder político y los gobernantes conducen a los pueblos para el bien o para el mal.

El manejo de la palabra que produce efectos de admiración por parte del público no es un don natural, el orador ha necesitado conocer de técnicas y estrategias y con sus cualidades y aptitudes personales, lo lleven mediante el ejercicio y la constante práctica al dominio de la oratoria, los jóvenes que quieran iniciarse o se animen a tomarse la palabra en algún instante, empezará a aflorar en ellos pensamientos y emociones de miedo y malestar, sentimientos de inferioridad, de pánico, a todo esto lo denominamos Miedo escénico.

2.2.1. EL MIEDO ESCÉNICO Y PÁNICO ESCÉNICO

Como ya se ha descrito en los esquemas mentales, que el miedo tiene su origen en la niñez, en alguna experiencia traumática, o en etapas de condicionamientos surgido por mensajes críticos o vergüenzas sufridas por algún error público que resultó fatal y lo llevó al fracaso y a la humillación; cuando este miedo escénico se convierte en pánico, “el ser humano se desborda por la angustia e imagina situaciones desastrosas. En este caso, la persona pierde el control y quedan bloqueadas”. (Angulo, pág. 114).

El ser humano cuando es atacado por el miedo escénico, por lo general es inconsciente, y casi nada puede vencerlo, ni las técnicas y estrategias vinculadas con el raciocinio y el deseo de voluntades, ya que vive en la mente y está atento a atacar en todo momento, generando en el individuo sobresaltos de angustia, nerviosismo y sufrimiento. Este miedo escénico ocupa un lugar muy grande en la mente del ser humano, lugar que podría ser ocupado por la autoestima y el éxito; así que hay que combatirlo, no para demostrarle a la gente, que lo podemos hacer, sino que también para liberar la inteligencia, la creatividad y el amor hacia nosotros mismos.

Hablar en público hoy en día es un reto que nos impone las circunstancias, pero es el miedo escénico la que nos pone barreras de inhibiciones, que no nos permite desenvolvernos, ni afiatar nuestra autoestima, ni mucho menos poder dominar un auditorio e influir sobre las personas; es así que el miedo escénico hoy el día para todas las personas del siglo XXI, es un reto a cumplir ya que estamos el arte de las habilidades sociales y hablar con elocuencia frente al público es un arte que casi todas las personas no pueden hacerlo; también decimos que el miedo escénico es un enemigo a vencer diariamente con la práctica constante y vehemente, de esa forma, podremos orientarnos por los caminos del éxito. El miedo escénico, como reacción psicofísica, tienen que ver con toda una serie de síntomas que las podemos distinguir en el ser humano tanto a nivel fisiológico (expresión facial, tics y temblores, rubor facial, sequedad en la boca, náuseas etc.), como cognitivo (bloqueo mental, exageración perceptiva de los fallos, miedo al ridículo, al que diran, etc.) y conductual (elusión ante el público, bajo volumen de voz, tartamudeo, voz quebrada y peculiar, etc.) en mayor o menor grado. (Jagoszeswki, 2001).

El miedo escénico en el ser humano, lo encontramos al momento de enfrentarse con el público; es así como se desata la tensión nerviosa y gracias a ella empieza a producirse la secreción de adrenalina, una asombrosa e inestimable sustancia que despierta y tonifica por igual las funciones del cuerpo y de la mente.

2.2.2. SINTOMAS DE MIEDO ESCÉNICO

Los síntomas del miedo escénico se deslizan por un nerviosismo excesivo que ataca al individuo de diferentes formas, haciéndolo flaquear en su intento de querer enfrentarse al público; es así que el individuo crea en su cerebro esquemas perturbadores, haciéndolo pensar que nunca podrá eliminar de su mente el miedo escénico.

Nagy (2004) Afirma que existen tres respuestas defensivas que son:

- **COGNITIVO:** Temor al ridículo, al fracaso, al rechazo, fallos de memoria, expectativa de fracaso, exageración de errores, fallo de concentración, confusión de ideas, autoexigencia.

- **FISIOLÓGICO:** Manos heladas, sequedad en la boca, malestar del aparato digestivo, sudoración exagerada, respiración acelerada, urgencia urinaria, dolor de cabeza, rubor facial, escalofríos, taquicardia.

- **CONDUCTUAL:** Escape de la situación que conlleva tocar en público, acciones automáticas, bajo volumen para esconderse, posponer el tocar en público, descontrol rítmico, de tempo, afinación, etc. al tocar, silencios frecuentes.

Cuando aparece el miedo escénico lo podemos percibir de dos formas: físicamente (sudor, movimientos torpes del cuerpo, etc.) y psíquicamente (el cerebro genera pensamientos que vuelven a la mente de situaciones negativas ya vividas similares a las que se están viviendo en ese momento).

2.2.3. TECNICAS PARA SUPERAR EL MIEDO ESCÉNICO

Greville, J. (2002) en su libro “El arte de hablar en público”, aborda al nerviosismo que se debe aceptar previamente antes de una actuación pública, haciendo de este una acción inevitable y necesaria; pero, también nos dice cómo afrontarlo:

Primero: Se debe comprender que una vez que el sujeto haya empezado a hablar frente al público desaparecerán los nervios; es decir, el sujeto puede temblar antes de empezar a hablar, pero en cuanto emite sus primeras palabras y comienza a oír su propia voz, sus cuerdas vocales se templan y su inquietud desaparece.

Segundo: El sujeto tiene que recordar que su sentimiento es suyo y que el público, no tiene que enterarse ni mucho menos conocerlo, a menos que el sujeto sea lo suficiente inexperto para revelarlos, una de esos síntomas es que el sujeto tiene ausencia visual con el público convirtiéndose en la única señal de su nerviosismo, pero también los nervios para el público lo podrán observar – ya que ellos lo captan todo – en una lengua temblorosa y movimientos torpes.

Tercero: Evitar cualquier forma de movimiento o tic nervioso que pueda dar muestras de su estado de ánimo.

Angulo, (2010), en su libro “Oratoria y Liderazgo”, describe cuatro técnicas para superar el miedo escénico:

Crea una imagen positiva de ti mismo: Debe ser una imagen atractiva y triunfadora. Esta imagen es válida en sí misma y no puede ser dañada por errores o fracasos. Esta imagen debe basarse en la convicción de la dignidad humana que tiene todo ser humano. Los seres humanos pueden juzgar nuestro comportamiento, pero no nuestra dignidad. Esta imagen crea las condiciones para que se den las cosas. De aquí la importancia de alimentarla todos los días la autoestima.

No alimentar el temor: El poder del temor depende de la importancia que cada uno le da. Una conducta no alimentada tiende a desaparecer. El temor se alimenta cada vez que la persona piensa en él con angustia y preocupación. Cuanto más intensa es la angustia, más se fortalece el temor. Por lo tanto, comienza por descalificarlo, por verlo como algo irracional, inconsistente, carente de existencia propia, pues sólo existe en tu fantasía, porque tú lo has creado y lo alimentas, pero con la misma forma, puedes reducirlo a la nada.

Acción, acción: Hay que reaccionar contra las programaciones inhibitorias, tales como ¡cuídalo!, ¡evita!, ¡qué dirán!; grabadas a través de la educación, las cuales han resultado ineficaces y son causa de tanto dolor y frustración. Hay que actuar. La acción conlleva un riesgo, pero es la única forma de adquirir experiencia y capacidad para vencer las dificultades de la vida.

Condicionamiento verbal: Consiste en repetirse mensajes con fe, relax y amor, con el fin de reducir el temor. Todo cambio se inicia en la mente, por lo tanto, hay que comenzar por elaborar una imagen, clara y valiosa de sí mismo, con el fin de elevar la autoestima.

2.3. EL MIEDO ORATORIO

El sujeto que enfrentará al público debe entender que ellos no son el enemigo, sino que, bien al contrario, son personas que consideran que el orador puede aportarles algo positivo y por ende no van a perder el tiempo escuchándolos; por eso, tener miedo antes de una intervención pública es algo natural, por lo que uno no debería ser excesivamente autocrítico consigo mismo y ni mucho menos considerarse una persona débil e insegura.

Uno se dará cuenta de que gran parte de este miedo es irracional, que no obedece a motivos lógicos (miedo de hacer un ridículo espantoso, de que se rían de uno, de tartamudear, de caer en desgracia, de hundir el prestigio profesional, de que le abucheen...). Albán (2007) refiere que, “el miedo oratorio se origina en un estado físico de nerviosidad patológica; es un complejo de inferioridad permanente o transitorio, es una sobrestimación excesiva del propio yo, que lo torna sumamente celoso e intolerante con el mínimo fracaso. Cuando el ser humano siente este estado físico de nerviosidad patológica, se siente más vulnerable hacia su declive y triste fracaso”.

2.3.1. EL MIEDO ORATORIO VISTO DESDE EL PANORAMA PSICOLÓGICO

El sistema nervioso del ser humano se encuentra totalmente preparado para afrontar todo tipo de situaciones difíciles, ya sea circunstancias de peligro físico como de estrés emocional importante. Esto significa, “que el factor mayor de valor, responsable de todas las reacciones es una rápida descarga de adrenalina que segregan las glándulas suprarrenales, y que, como primera manifestación física, acelera el pulso, eleva la presión arterial y libera glucosa, proporcionando una fuente de energía adicional de la que en el acto puedan disponerse”. (Muñasqui, 2011, p.487).

Estas reacciones que se producen en el cerebro es totalmente natural, normal y necesario, por tal razón si no estuviéramos frente a una emergencia, sufriríamos nuestras marcadas defensas físicas.

Muñasqui. (2011) Afirma que, “cada vez que el cerebro transmite una exigencia, se produce una descarga de adrenalina, se prepara a todo el organismo para la emergencia. Estos síntomas producen que cada sistema, cada órgano, cada célula están dispuestos a que su organismo rinda al máximo su verdadero potencial”.

El miedo oratorio dentro de la psicología clínica, nos dice que todos nosotros debemos entender que el miedo es un mecanismo de defensa, ya que de esa manera nuestro organismo se prepara para recibir la protección del caso y así estar en alerta ante las amenazas del enemigo, aprender a canalizarlos y utilizarlo constructivamente en a favor de nuestro organismo.

No existe en el mundo alguna persona que no tenga miedo, todas las personas tienen miedo, ya que es un estado innato del ser humano. Las personas que ya tienen experiencia para enfrentarse al público, son aquellas que han aprendido a controlar sus emociones y a dominar sus nervios, hecho que se

refleja en aquellas personas que son capaces de decir ¡Yo pude vencer mis miedos!, ¡Yo domino mis temores!

2.3.2. TIPOS DE MIEDO ORATORIO

Los tipos de miedo oratorio que la mayoría de personas suele experimentar cuando se enfrenta al público, son de tres tipos. Albán, A. (2007), en su libro “Oratoria Profesional” nos describe detalladamente estos tres tipos de miedo oratorio, por los cuales se enfrenta el organismo del ser humano, los cuales son:

1. Miedo a la primera vez:

Cuando una persona tiene que hacer algo por primera vez, es normal que tenga miedo. El miedo a la primera vez se vence dando el primer paso. No importa lo bien o lo mal que hagamos nuestras acciones, lo importante es hacerlo. Cuando exista la oportunidad de hablar en público el individuo debe aceptar el reto, la primera vez quizá no sea satisfactorio, pero las otras serán mejores; habremos adquirido experiencia y habremos aprendido a dominar nuestras emociones

2. Miedo a fracasar:

¿Y si me equivoco? ¿Y si lo hago mal? ¡Mejor no lo hago!, suelen ser las expresiones de las personas que se dejan amedrentar por el miedo. Recordemos las palabras de Og Mandino (1967), como se citó en Alban, pag. 45) “El fracaso no me sobrecogerá si mi deseo por triunfar es mucho más grande”.

No importa si nos equivocamos, total, la vida es una constante práctica donde algunas veces ganamos y en otras perdemos, lo importante es sacar lección de cada uno de ellas. Por ejemplo, Thomas Alva Edison para inventar el foco o lámpara incandescente, hizo 3,500 experimentos; uno tras uno fue fracasando, cuando iba en el intento N° 3,498 el foco se encendió unos segundos para luego destruirse.

3. Miedo al qué dirán:

Este miedo se basa en un hecho curioso; muchas personas viven pendientes de lo que dicen los demás y no de los dictados de su razón. Viven preocupados de las críticas y comentarios de la gente, a veces lo que hacen resulta tan ridículo, que uno se pregunta ¿cómo pueden llegar a depender tanto de la opinión pública? La presente historia gráfica este tipo de miedo.

“Un anciano y su nieto compran un burro en Piura y deciden irse montado en él hasta Sechura. Ambos se suben al burro y cabalgan hasta el distrito de La Arena”, la gente al verlos, exclama: _ “¡Miren a ese par de miserables! Los dos subidos en el pobre burrito. No les da pena, ¡bájense de ahí desgraciados!”. Avergonzados deciden que sólo el niño lo montará. Cuando llegan al distrito de La Unión, la gente al ver al niño montado y al anciano caminando, exclaman: _ “Miren a ese niño desvergonzado, él bien subido en el burro y el pobre viejito caminando. ¡Bájate de ahí!” –le gritaron coléricos.

El niño avergonzado le dice al abuelo: _ “Mejor móntelo usted abuelo para que la gente deje de criticarme”. Al pasar por la zona del Tablazo, los pobladores exclamaron: _ “Miren a ese viejo desgraciado, él bien subido en el burro y la pobre criatura caminando. ¡Bájate de ahí viejo sinvergüenza! El abuelo molesto le dice a su nieto: _ ¿Sabes hijo?, mejor que nadie monte al burro, ¡Vámonos caminando! Y así, horas después llegan caminando a Sechura. Sus paisanos al verlos exclamaron: _ ¡Miren a ese par de sonsos, tienen burro y no se suben en él!

De esta forma el sujeto pasa por completo al sendero de la inhibición, a caminar con esa cruz que no le permitirá identificarse como persona, ni mucho menos encontrar ese talismán tan necesario para empezar el camino al éxito.

La inhibición oratoria tiene una profunda consecuencia producto de la timidez, del que dirán, del fracaso y es importante estudiarlo e investigarlo, para poder dar estrategias de prevención. Quispe (1992) refiere que, “la Inhibición Oratoria, no es otra cosa que la suspensión transitoria, parcial o total, de ciertas funciones, mentales u orgánicas, de una persona cuando esta tiene que hablar en público, o la abstención de intentar esta empresa debido a la presencia de un temor irrazonable”.

Para Quispe (1992), en su libro “Oratoria dinámica” nos dice que la inhibición oratoria se puede presentar en tres grados:

1. Primer grado (“Globo”)

Referida a las personas que principalmente tienen inhibición mental, describiéndose a aquella persona que sale al escenario, aunque temerosa, pero con mucho entusiasmo a superar ese miedo escénico oratorio; sin embargo, cuando se encuentra a ese mar de caras distintas (el público), sentirá que sus fuerzas o su entusiasmo lo abandonan y termina “desinflándose”. Su mente engendrará vacíos en su mente de imaginación, de respuesta automática, de memoria, que lo terminaran traicionando por completo, es así que, su mente los llenara con comentarios que no vienen al caso y es entonces que atinará pedir disculpas al público por los impases y termina abandonando el escenario.

2. Segundo grado (“Huaco”):

En esta etapa la inhibición alcanza al sistema motor – corporal y se describe cuando el sujeto sale al escenario y ante ese mar de caras distintas (el público), de pronto siente que las palabras que tenía que decir no las puede pronunciar, que su cuerpo esta tenso, rígido, y su garganta se pone seca por la ansiedad y la desesperación. Presentará la apariencia de un huaco o en todo caso de un maniquí, y haciendo un esfuerzo innecesario por decir algunas frases, a veces incoherentes, pasará a retirarse en forma tosca y pesada.

3. Tercer grado (“Mula”):

Este grado nos presenta la inhibición total y se describe cuando el sujeto está aterrado por lo que pueda pasarle frente al público; por lo tanto, se resiste a salir a enfrentarse al público, por mucho que sus compañeros les den ánimo y estímulos alentadores, presiones o amenazas no se atreverá a salir frente al público, pase lo que pase; a esto se describe y se relaciona con la terquedad de una mula. Por lo tanto, este sujeto se encuentra en la inhibición más profunda y necesita urgente tratamiento por un profesional de la sicoterapia.

La inhibición oratoria en el ser humano en los dos primeros grados, se puede orientar y ayudar con ese talismán de dos caras como son la AMP (Actitud mental positiva) y AMN (Actitud mental negativa).

El miedo o temor oratorio, acumula en el ser humano un sin número de manías, que con el tiempo crean raíces de inhibición muy difíciles de poder romper y que por lo general es muy difícil evitar hacerlas, por eso es muy importante que el ser humano identifique cada uno de los movimientos torpes externos que genera su cuerpo producto de su temor oratorio. Si el ser humano logra identificarlos a plenitud, tendrá más posibilidades de poder corregir esos movimientos involuntarios. (Maldonado & Jiménez, 2009, pág. 25)

Las manifestaciones más frecuentes la encontramos en la gesticulación, en la mirada, en las muletillas, en el arrastre de vocales, en el desplazamiento, en la expresión corporal, en su lenguaje; todas estas manifestaciones cuando se juntan a la vez, hacen que el cuerpo genere en su máxima dimensión la inhibición total del ser humano. Maldonado & Jiménez (2009), en su libro “Oratoria Moderna”, nos presenta dos listas distintas de manifestaciones frecuentes que presenta el ser humano:

- Rascarse la cabeza o cualquier otra parte del cuerpo.
- Parpadear constantemente.
- Morderse o chuparse los labios.

- Aspirar ruidosamente la nariz.
- Escarbarse los oídos con los dedos o con algún objeto.
- Coger o frotar constantemente la nariz.
- Frotarse los párpados.
- Mascar, chupar y/o jugar con el lapicero u otro objeto parecido.
- Mirar constantemente el reloj (de pulsera o pared).
- Hablar entre dientes.
- Utilizar jergas.
- Repetir constantemente ciertas palabras es usar muletillas o bastoncillos como: bueno, oye, pe, este, como se llama, sí, okey, no, etc.
- Bostezar en cualquier momento.
- Sacarse conejos de los dedos de la mano o cualquier parte del cuerpo.
- Arrastrar los pies al caminar.
- Comerse las uñas.
- Tocar objetos haciendo ruido con los dedos.
- Mover los pies o piernas constantemente.
- Jugar con los accesorios de la ropa (broche, corbata, botón, lazo, etc.
- Hablar con la mano en la boca.
- Hablar al oído en presencia de otra persona.
- Arreglarse la ropa o los anteojos constantemente.
- Balancear el cuerpo mientras se habla.
- Cogerse o acomodarse constantemente el cabello.
- Chuparse los dientes y/o limpiarse los dientes con las uñas.
- Juguetear con las manos.

La inhibición, la falta de seguridad o temor oratorio, también se manifiesta de la siguiente manera:

- a. Cuando no hemos preparado bien el tema.
- b. Cuando nos hablan no miramos a la cara.
- c. Pensamos que no sabemos nada.

- d. Nos quedamos completamente callados cuando nos hacen una pregunta.
- e. Tenemos miedo a olvidar lo que vamos a decir.
- f. Pensamos que se van a burlar de nosotros.
- g. Tenemos miedo a las miradas y preguntas del público.
- h. Nos tiemblan las pernas.
- i. Sentimos latidos fuertes y acelerados en el corazón.
- j. Traspiramos excesivamente las manos, rostro y/o axilas.
- k. Sentimos vacío en el estómago.
- l. Nos sonrojamos o empalidecemos.
- m. Hablamos con voz baja, para que no nos escuchen lo que decimos.
- n. Tartamudeamos o nos trabamos cuando hablamos.

Todas las manifestaciones mencionadas anteriormente, aunque no lo creamos suelen juntarse en su gran mayoría unas con otras, que atacan directamente al pensamiento, y crean constructos psicológicos que es difícil de la noche a la mañana eliminarlas.

Cerna. (2003), refiere “El orador debe entender que la palabra, por si sola, jamás producirá respuestas entre los demás, si las palabras no van unidas al movimiento corporal (rostro, manos, brazos, movimiento de piernas y cadera, en fin, el cuerpo)” (pág. 83). Debemos entender que todo el cuerpo trasmite y comunica algo, y de esa forma esperar que el público se emocione y a la vez recibir respuestas afectivas.

El temor oratorio se manifiesta de dos formas física; aquellas que son perceptibles a la vista y sentidos del público, como, por ejemplo: la transpiración, el pulso acelerado, los tics nerviosos o manías entre otras y psicológicas; entendidas también como inconscientes que generar sentimientos de inferioridad, falta de confianza, comportamientos inadecuados, entre otros. (Maldonado & Jiménez (2009), pág. 27)

2.3.3. COMO VENCER EL MIEDO ORATORIO

La mejor forma de combatir el miedo es con una adecuada preparación: hay que trabajar y ensayar la intervención con rigurosidad y cuando se domina la presentación se reducen drásticamente las posibilidades de cometer errores; esto genera confianza y disminuye el nivel de ansiedad. También resulta muy útil pensar en positivo, es decir, en la satisfacción tan enorme que a uno le produciría obtener un gran éxito, es así que el sujeto debe entender que con una buena preparación el éxito está al alcance de la mano.

Otro modo de combatir el nerviosismo es realizar, unas horas antes de la intervención, algún ejercicio físico intenso (un partido de tenis, salir a correr, etc.), esto contribuye a quemar energías y genera un cansancio físico que contribuye a calmar los nervios.

Alexánder Albán Aléncar (2007), en su libro “Oratoria Profesional “, destaca dos métodos infalibles para vencer el miedo a hablar en público; el primero desde sus talleres de capacitación y el segundo una contribución del Dr, David Fischman, los cuales son:

1. La actitud mental positiva:

Consiste en utilizar nuestra mente para vencer el miedo, es una técnica cien por ciento infalible para dominar el miedo de hablar en público. Es infalible porque utiliza nuestro cerebro, el instrumento más poderoso, complejo y eficiente que existe en el mundo. A través de la AMP nos imbuimos de ideas positivas, para encontrar la fuerza y aplomo que suele hacernos falta cuando hablamos en público. La Biblia nos dice: “Según sean tus pensamientos, así serán tus acciones...” y el Dr. Christian Barnard (1922 – 1901), lo complementa en unas líneas de su poema “El éxito comienza con el pensamiento”, diciendo: “Todo radica en el estado mental de las personas, si piensas que puedes, podrás...” Cuando el sujeto está frente al escenario, su cerebro pasa por motivaciones importantes,

por pensamientos o ideas que hará que interioricen su mente con pensamientos y acciones positivas, así como también, en su defecto con pensamientos y acciones negativas:

a. **Negativamente:**

El sujeto miedoso y motivado negativamente, dirá: “Lo voy a hacer mal...”, “Me voy a equivocar...”, “Se van a reír de mí...”, “Para que me comprometí...”, “Mejor me regreso a casa...”, “Voy a fracasar...”, “¡Soy un perdedor...!”. Este individuo, desde el momento en que se declara perdedor - antes de haber iniciado la lucha - ya perdió, no podrá dominar el miedo, ni mucho menos podrá tener una exposición satisfactoria.

b. **Positivamente:**

En cambio, el orador temeroso pero imbuido de ideas positivas, exclamará: “Saldré adelante y pondré todo mi esfuerzo para hacerlo bien... si me equivoco, que importa; la próxima oportunidad lo haré mucho mejor...”, “¡Voy a triunfar!”, “¡Soy un ganador!”. Este señor saldrá adelante, expondrá su tema con pasión y convicción, derrotará al miedo y brindará una excelente exposición.

2. El método de David Fishman

Un importante artículo de David Fischman titulado: “Hablando del miedo a hablar”, -Publicado en el diario “El Comercio”- nos grafica, objetivamente, el miedo que experimenta el común de las personas cuando se ve frente al público para transmitir un determinado discurso y la forma de neutralizarlo eficazmente.

Ahora describamos esas propuestas del Dr. David Fischman, para un mejor entendimiento:

- **Piense en servir y no en pedir:**

Recuerde alguna vez, en que usted le haya hecho un pedido a una persona que tenía autoridad sobre usted y que no conocía mucho. ¿Cómo se sintió? Ahora recuerde alguna oportunidad en la que usted quiso servir con amor y de forma

desinteresada a una persona en las mismas condiciones que la anterior. ¿Cómo se sintió? Lo más probable es que en el primer caso tuviera miedo y en el segundo no.

Cuando nos paramos al frente de un público, para pedir aprobación, admiración y aceptación, nuestro ego tiene mucho que perder. Nuestro ego entra en pánico al exponerse a una posible tragedia, a sentirse no querido ni aceptado. En cambio, cuando nos paramos al frente del público con una actitud de servicio, el miedo disminuye. Si nos enfrentamos al público con una actitud de entregarle lo mejor que podemos ofrecer, de enriquecerlo y de ayudarlo, el miedo no tiene cabida.

- **Prepárese:**

Otro antídoto contra el miedo es prepararse. Los expertos recomiendan decir en voz alta el discurso, por lo menos seis veces antes de darlo. Otra cosa que contribuye a reducir el miedo es conocer anticipadamente a nuestra audiencia ¿Quiénes son?, ¿Cuánto saben sobre el tema?, ¿Vienen obligados o por propia voluntad?, ¿Qué preguntas pueden hacer? Como dice Malcolm Kushner: “La audiencia es como una rosa. Si la agarras bien, puedes disfrutar su belleza, pero si la recoges mal, te hincas”.

- **No pierdas la perspectiva:**

Una mosca, bajo una lupa de gran aumento, parece una bestia horripilante, pero cuando la vemos volar en su tamaño natural es un insecto insignificante. El miedo de hacer una presentación es similar. Lo vemos como un problema enorme, pero en realidad debemos poner las cosas en perspectiva. Es solo una presentación de 30 minutos o una hora ¿qué puede significar este tiempo en una vida?

El miedo a hablar en público se basa en tigres imaginarios que llevamos en la mente y que no tienen sustento en la realidad. Para vencer el miedo tenemos que arriesgarnos y enfrentarlo, aprovechando todas las oportunidades que se presenten para hablar. Cuando lo hagamos, descubriremos que el tigre es sólo un espejismo. Como dijo Franklin D. Roosevelt “no tenemos nada que temer excepto al temor en uno mismo”. (David Fischman –UPC. El Comercio, miércoles, 9 de junio de 1,999).

2.4. SUGESTIÓN:

La sugestión es un condicionamiento inconsciente por medio de la palabra y de la imagen, que atacan directamente al pensamiento, al sentimiento, a la voluntad y la conducta. Mendoza (2008), refiere “es un proceso psicológico, por el cual se opera en la persona un cambio en sus ideas, opiniones y creencias, anulando su sentido autocrítico, en cambio acepta las ideas sugeridas y comienza actuando de acuerdo a ellas” (pág. 16)

Los seres humanos en su quehacer diario reciben sugestiones con diversas informaciones, que bien pueden estar vinculadas con la familia, donde los padres influyen en los hijos con frases negativas y positivas, con la educación, donde el individuo recibe burlas y rechazos. Es así que la sugestión a través de la historia ha movido y persuadido masas de gente, aprovechadas por gobernantes para bien o para mal, como por ejemplo Hitler. La sugestión también tiene un fin positivo que se da entre dos personas, donde una de ellas puede ayudar a la otra sobreponerse, ante sus temores, angustias, flaquezas, dudas, dolencias físicas o problemas relacionados a un desorden psicológico, es entonces que, si la sugestión puede ayudar a otras personas, también nos puede ayudar a nosotros mismos. Quispe (1992), refiere “la sugestión es la acción de inspirar una persona a otra ideas o actos involuntarios, obligándolo a obrar en algún sentido.” (pág. 39), y si uno mismo se sugestiona, estamos yendo al camino de la autosugestión.

2.5. AUTOSUGESTIÓN

Cuando una persona se sugestionada a sí misma, realiza una autosugestión, entendida como la voluntad propia de dominarse con mensajes repetitivos que atacan directamente a la mente, en forma consciente e inconsciente. La autosugestión va encadenada de juicios de valor hacia uno mismo constantemente de lo que hacemos o decimos, en donde son muchas veces determinantes para cumplir objetivos o para tener temor de no querer cumplirlos.

La sugestión sirve para ayudar a los demás, por el contrario, la autosugestión sirve para ayudarnos nosotros mismos o en el caso extremo para destruirnos también nosotros mismos. Mendoza (2008), refiere que “la autosugestión es la sugestión a uno mismo, es el conjunto de mensajes que mediante la repetición constante ya sea mental o verbal, van quedando grabadas en la profundidad de la mente subconsciente”. (pág. 16). Si los pensamientos negativos que han marcado nuestra vida y que siguen albergados en nuestra mente, es porque no se ha empezado a luchar contra ellos o por lo menos no se ha intentado hacerlo de manera correcta. Lo que primero se tiene que hacer es alimentar el subconsciente con pensamientos que reconstruyan nuevas formas de enfrentar la vida, con palabras con convicción que emerjan de lo más profundo de la necesidad motivadora para salir adelante; es ese, el inicio.

2.5.1. LA AUTOSUGESTIÓN POSITIVA

¿Cómo se logra la Actitud Mental Positiva? ¿Cuál es el secreto para mantenerse optimista y para adquirir la fortaleza necesaria que nos permita enfrentar con éxito las vicisitudes de la vida? Se logra, única y exclusivamente, a través de la Autosugestión Positiva; un complemento de la Actitud Mental Positiva y que consiste en “una sugestión que nace espontáneamente en una persona, independientemente de toda influencia extraña”

Según Salomón Novoa Ortigas (1998), en su libro “El poder de la palabra”, hace referencia que, para triunfar en la vida, existen tres tipos de

autosugestión: la primera autosugestión está relacionada a curar las heridas psicológicas de la infancia triste, del resentimiento, del rechazo, de sentirse incapaz es: ME AMO, la segunda autosugestión poderosa para triunfar, es ME LO MEREZCO y la tercera autosugestión es, ME LO GANE, que cura la conciencia de la miseria.

La autosugestión positiva es un mecanismo psicológico, implícito en una orden que la persona se da a sí misma. Es una fuerza a través de la cual se sugiere el triunfo constante. Por intermedio de la Autosugestión te fijas objetivos, planes metas siempre alentándote ¡YO SI PUEDO! ¡YO SOY CAPAZ! ¡YO VOY A LOGRARLO! Lo que te propones puedes lograrlo, querer es poder. Usa el poder de tu mente para realizar tus metas. Tienes que estar predispuesto para lograrlo. Hay algunos que antes de empezar la batalla ya la perdieron. Eres tan capaz que puedes vencer tus temores y controlar voluntariamente tus emociones, así que olvídate de las pastillas, un cigarro o un trago para tomar valor. Por lo tanto, si tienes miedo y quieres ser valiente actúa con valentía, no seas cobarde, no te escudes en otra persona, el éxito depende de ti. Utiliza el mecanismo de autoarranque ¡Ya! ¡Hazlo! Y entra en acción práctica ¡YO SOY EL MEJOR! ¡YO SOY INVENCIBLE! ¡VOY A TRIUNFAR! Y efectivamente serás el mejor, a ti nadie te vencerá y triunfarás. (Albán, 2011, p.48 - 49).

El subconsciente es el noventa por ciento de la mente y si uno se propone todo lo podemos lograr al cien por ciento todo lo que nos proponamos sugerirle, convirtiendo esa conducta en un hábito voluntario, es decir una autosugestión voluntaria que la practicamos intencionadamente, cada vez que queremos darnos frases para sentirnos más seguros y darnos ánimos ante determinada situación. Cuanto más te autosugestionas terminaras haciendo realidad tus propósitos, por esa fuerza increíble que se llama sugestión, hay que aprender a generar rutinas positivas de autosugestión, como por ejemplo cuando un individuo se enfrenta al público, para discursar, para exponer, para disertar, para comunicar entre otros aspectos. Todos, directa o indirectamente hemos sido sugestionados, a creer en lo que creemos o valorar lo que valoramos.

Todo lo que el ser humano se propone lo puede lograr, querer es poder, hay que usar todo el poder de la mente para alcanzar el éxito, hay que estar predispuestos para salir siempre airosos de las situaciones difíciles, no como otras personas que antes de empezar ya se están rindiendo, no hay que ser preso de las emociones negativas, no hay que pensar que una copa de licor, una pastilla o un cigarro son el impulso para tomar valor para enfrentar las situaciones difíciles y sobre todo cuando nos enfrentamos al público; por lo tanto si tienes miedo de enfrentarte al público, actúa con serenidad y valentía, no te sientas derrotado ni mucho menos cobarde, no escuches a personas negativas que quieren hacer de ti una nada, enfréntalos solo así lograras el éxito. Novoa (1998), refiere “Has tuyo un símbolo verbal que incluya lo que expulsarás por la boca y con expresión corporal todo lo negativo, los complejos, taras y adoptarás la actitud que deseas es decir de un triunfador”, (pág. 32).

2.6. LA ACTITUD MENTAL POSITIVA

Rehuir de los miedos, de los fracasos, de las angustias, de las frustraciones, es algo que habitualmente hacen las personas que no se atreven a enfrentar sus miedos y también porque no tienen actitud mental positiva. La AMP viene acompañada de un camino al éxito, si el ser humano está predispuesto al esfuerzo del aprendizaje merecerá porque la AMP constituye un camino al éxito.

Hay que estar dispuestos y acostumbrados a enfrentar nuestros miedos, busquemos reaccionar de manera positiva, acostumbrémonos a rescatar todo lo positivo y bueno que tenemos en nuestra mente, todo eso va a ser logrado si ponemos en marcha a trabajar nuestra mente, el deseo positivo de alcanzar el éxito.

Hay que tener una actitud mental adecuada y bien puesta en cualquier circunstancia Hill y Stone (2005), refiere “la actitud mental adecuada, está compuesta en general por las características “positivas” simbolizadas por palabras tales como fe, integridad, esperanza, optimismo, valentía, capacidad de iniciativa, generosidad, tolerancia, tacto, amabilidad y sentido común” (pág. 31). Una persona

con gran capacidad mental positiva tiene propósitos elevados y metas altas que diariamente se esfuerzan por alcanzarlas

El hombre exitoso, no tiene parámetros, no se encasilla ni mucho menos se deprime ante un problema, por el contrario, es fuera de lo común, “para él no existe desencanto, duda, arrogancia, pereza, apatía, hipocresía ni egoísmo” (Novoa, 1998, pág. 28). Hay otras características que tienen que reúne un orador con actitud mental positiva una de ellas que son conscientes de sus errores, otra característica es también que ellos son conscientes de sus limitaciones, otra que ellos también reconocen y le dan un valor absoluto por aquellas personas que saben más que él y se esfuerza incansablemente por prepararse, por capacitarse, por mantener un equilibrio emocional y que diariamente cultiva su inteligencia y creatividad. Novoa (1998) refiere “el triunfador asume un compromiso, un pacto de honor con la victoria. No se amilana, desconoce el desánimo ya que en su interior una fuerza incontenible le dice: AVANZA, ¡TU SI PUEDES!

Existen muchas formas, tips, características, claves, sugerencias, para generar una actitud mental positiva, entre ellas tenemos:

Se consciente de ti mismo; has que tu mente y tu cuerpo sean un solo ente y de esta manera tu mente influirá en tu cuerpo y tu cuerpo influirá en tu mente. Así que si quieres aprender como tener una actitud positiva entonces tu cuerpo debe comportarte de esa forma. Trata de siempre estar en una posición erguida, camina como una persona segura, respira de forma adecuada. Veras como todo esto te impacta de forma positiva.

Ten mucho cuidado con la información que consumes; ya que el mundo en donde vivimos tiene información que vuela y se globaliza, en todos los medios de comunicación, donde las noticias se presentan en forma negativa y positiva que muchas veces interfieren en tu vida; en tal sentido, aliméntate leyendo noticias positivas para que alimente tu subconsciente y te dé señales de pensamientos positivos. Por otro lado, hay que ley libros de desarrollo personal, biografías de hombres exitosos y positivos y programas cómicos con corte cómico positivo.

Genera cambios en tu mente; reinvéntate diariamente, cambia y/o decora nuevas formas interiores de tu casa o en todo caso ordena, tu casa u oficina o en todo caso el lugar donde pasas la mayor parte del tiempo, coloca cuadros, música o algún aromatizador que te ayude a relajarte y veras como cambia tu actitud, el objetivo de todo esto es que siempre tengas un ambiente con muchas energías positivas y te genere nuevas vibras para el éxito de tu trabajo.

Se perseverante; el perder el miedo de enfrentarse frente al público no es una cosa fácil, que lo puedes lograr de un día para otro, los resultados lo podrás conseguir con el paso del tiempo, no desmayes y sigue totalmente enfocado que si lo lograrás.

Samuel Quispe Alvarado (1992), en su libro “Oratoria Dinámica”, hace referencia que, para tener una buena actitud mental positiva, hay que alcanzar un mínimo de felicidad en el transcurso de la existencia; dando una serie de recomendaciones:

1. Defina en primer lugar, los defectos o vicios que desea eliminar y las cualidades que deseas alcanzar.
2. Desarrolle una fe creciente, cercana al fanatismo, en que ha de alcanzar cuanto se propone.
3. Sea perseverante. Abrirse paso hacia la subconsciencia, lleva su tiempo. Los efectos de la autosugestión no son instantáneos ni graduales.
4. Use frases sencillas y precisas, aunque no triviales; busque el término medio entre lo habitual y lo novedoso.
5. Haga uso consciente de las palabras, según la significación personal que para usted tienen en función de su realidad, de su vida, educación y experiencia.
6. Lo ideal es que formule su autosugestión con palabras, imágenes y sensaciones al mismo tiempo; el resultado de tal combinación es asombroso.
7. Fomente entre sus conocidos, el uso de la sugestión y de la autosugestión (en todas las formas).

2.7. LOS FACTORES ENDÓGENOS Y EXÓGENOS:

Toda la sociedad humana y el mundo se desarrolla teniendo en cuenta lo exógeno y endógeno, palabras que están en relación a interno o externo, al fondo y forma, a lo dentro y fuera, estos factores no se forman por sí solos o de forma separada, uno es parte del otro y también uno es consecuencia del otro.

Según el portal de Wikipedia, el término exógeno o exógena es utilizado para describir lo que se origina exterior de algo o de una cosa y según el diccionario de la RAE, lo exógeno hace referencia a algo que se genera o se forma en el exterior, o en virtud de causas externas y lo endógeno en contraposición a lo exógeno, porque hace referencia a algo que es originado dentro de una cosa; También el diccionario de la RAE, hace referencia a lo que nace dentro.

Dentro del mundo científico y las distintas áreas del conocimiento, como es la medicina, la matemática, la psicología, etc., en todas estas disciplinas se utiliza de una u otra forma la dicotomía de interno y externo.

2.7.1. Factores endógenos y exógenos que se nacen y se desarrollan en la personalidad

El ser humano desde que nace, incluye genes de herencia genética, que van a condicionar su talla, su peso y otros aspectos físicos y que se transmite desde los abuelos más lejanos hasta los nietos hacen de él un genotipo único. Los aportes de crianza por parte de los padres y las posibilidades que le ofrece el mundo exterior, es decir su entorno biosicosocial, hace que las personas interactúen con su entorno en base a respuestas internas y externas.

La personalidad está compuesta por el temperamento, que es la que nace con el ser humano como parte de su herencia, el cual denominaremos el factor endógeno, y el otro aspecto que incluye a la personalidad es el carácter, que tiene mucho que ver con su entorno biosicosocial y que se va formando a través de la vida, lo denominaremos como factor exógeno.

De manera general podemos decir que los factores endógenos se refieren a los que nacen con el sujeto y actúan hacia el medio exterior produciendo ciertos resultados, que serán parte de su crecimiento y desarrollo. Cuando el niño llega a la etapa escolar o cuando el adolescente llega a la etapa universitaria y tiene la obligación de dirigirse al público, - al docente y sus compañeros – tendrá que poner en juego y con fortaleza los factores endógenos y exógenos que ha desarrollado, producto de su temperamento y carácter.

Cada vez que un niño, un adolescente y un adulto es obligado, a dirigirse al público, a través de una exposición, de una argumentación, de un discurso, de unas palabras conmemorativas etc., entra en una disyuntiva con el público, pensando si será aceptado o no; es entonces que, los procesos endógenos, empiezan a aflorar, pensando que van a ser rechazados, que van a fracasar, que van a reírse de ellos y que al concluir su participación, serán señalados por todos, gracias a los errores frecuentes que pueden cometer frente al público. Todos estos aspectos señalados, indican que el público oyente tiene mucha injerencia en el comportamiento del niño, del adolescente y del adulto, de esta forma, hace que cada uno de ellos esté más pendiente del público, que, de ellos mismos, hecho que terminará obnubilando su mente. Los movimientos torpes e involuntarios, las tensiones musculares, el temblor de sus extremidades, el sudor excesivo, el rubor facial, el rehuir la mirada al público, el tartamudear, el emitir palabras en voz baja, lenta o rápida, son aspectos exógenos que empiezan a desencadenarse de manera veloz, en contraposición a los aspectos endógenos.

2.8. DEFINICIONES CONCEPTUALES:

2.8.1. Miedo Escénico:

Sobre el concepto de miedo escénico, hay diferentes definiciones, pero desde la perspectiva de esta investigación nos orientamos, la definición la orientamos en el campo de miedo escénico para salir hablar frente al público. Yagosesky (2001), nos refiere como, Respuesta psicofísica del organismo, generalmente intensa, que surge como consecuencia de pensamientos anticipatorios catastróficos sobre la situación real o imaginaria de hablar o actuar en público.

2.8.2. Miedo a la inhibición oratoria

Esta conceptualización la hacemos relacionando las palabras de miedo e inhibición, ya que ambas apuntan al objetivo del temor para hablar y/o enfrentar al público. Quispe (1992) refiere que, no es otra cosa que la suspensión transitoria, parcial y total, de ciertas funciones, mentales u orgánicas, de una persona cuando esta tiene que hablar en público, o la abstención de intentar esta empresa debido a la presencia de un temor irrazonable.

2.8.3. La oratoria

Desde épocas antiguas de la historia de la humanidad, la oratoria es tan antigua como la humanidad misma, en ese sentido existen una amplia conceptualización referente a la oratoria, pero deslizaremos la definición teniendo en cuenta el objetivo de esta investigación, de encontrar cuales son las causas que generan el miedo oratorio. Changua (2002) refiera que la Oratoria es el arte de la palabra bien hablada ante el público. Dicho de otro modo, es el arte del bien decir, de tal manera, puede ennoblecer a los rabiados y embravecer a los calmados; conducir a la audiencia cuesta arriba y cuesta abajo.

Albán (2007) refiere al conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos, principalmente de manera oral, con claridad, facilidad y sin temores, ante un público numeroso y variado, con la intención de transmitir un determinado mensaje.

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. HIPÓTESIS:

No presenta hipótesis por su naturaleza

3.2. VARIABLES:

- Miedo escénico oratorio

3.3. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLE

3.3.1. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Miedo escénico oratorio	"Respuesta psicofísica del organismo, generalmente intensa, que surge como consecuencia de pensamientos anticipatorios catastróficos sobre la situación real o imaginaria de hablar o actuar en público". (Jagoszewski, 2001),	Son las manifestaciones físicas y pensamientos anticipatorios que presentan los estudiantes en una actividad escénica al hablar frente al público, limitando su desempeño escénico en las actividades académicas, que implican la interacción con el público	Aspectos exógenos	Manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio, que muestra el estudiante.	Lista de cotejos
				Expresiones gestuales del miedo escénico oratorio, que muestra el estudiante.	
				Desenvolvimiento escénico: Expresión gestual y corporal.	
			Aspectos endógenos	Muestra ansiedad escénica y no la afronta con naturalidad.	Encuesta
				Muestra temor al rechazo.	
				Muestra temor a fracasar en su desempeño oratorio.	
				Síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo.	

3.4. METODOLOGÍA:

3.4.1. Tipo de estudio

Descriptivo: Porque el estudio estuvo orientado a describir las causas que generan el miedo escénico en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras – oratoria - del año 2016 – II, de la universidad César Vallejo de Trujillo.

3.4.2. Diseño

No experimental: Porque solamente nos hemos limitado a describir los acontecimientos sin intervenir en los mismos.

X → O

Traseccional: Porque se recolectarán datos de un contexto y en un momento dado.

3.5. POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

Población

Esta investigación tuvo como población a los estudiantes del Programa de Actividades Integradoras – Oratoria de la Universidad César Vallejo – Campus Trujillo.

Tabla N° 01: Población de estudiantes por grupos del Programa de Actividades Integradoras – Oratoria 2016 – II

Sección/Grupo	Hombres	Mujeres	Total
55	18	20	38
56	15	23	38
57	15	19	34
58	14	23	37
59	14	22	36
60	19	19	38
61	17	19	36

Fuente: Reporte de matrícula Campus Virtual UCV

Muestra

La muestra se obtuvo de manera aleatoria en los diferentes grupos del II ciclo del programa de Actividades Integradoras – Oratoria de la Universidad César Vallejo – Campus Trujillo.

Tabla N° 02: Muestra de estudio de las secciones 56 y 58 del Programa de Actividades Integradoras – Oratoria 2016 – II

Sección/Grupo	hombres	Mujeres	Total
56	15	23	38
58	14	23	37

Fuente: Reporte de matrícula Campus Virtual UCV

Criterios de selección

- Todos los estudiantes de las secciones 56 y 58 matriculados en el curso de actividades integradoras en el semestre 2016 – II.

Criterios de exclusión

- Estudiantes que no se han encontrado matriculados en las secciones 56 y 58, del curso de actividades integradoras en el semestre 2016 – II.
- Estudiantes que no han participado en la aplicación de la encuesta y lista de cotejos.

3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En el presente estudio se hicieron uso de las técnicas de observación y cuestionario, utilizando como instrumentos de recojo de datos, la lista de cotejo y la encuesta, que fueron elaborados por el investigador y validado por juicio de expertos.

3.7. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS

Se hizo uso de la estadística básica descriptiva.

3.8. CONSIDERACIONES ÉTICAS

Para el presente estudio se ha tenido en cuenta las consideraciones éticas siguientes:

- Responsabilidad que esta investigación no presenta caracteres de tergiversidad, ni falsedad.
- Los datos emitidos en el presente proyecto de investigación tienen carácter de veracidad.
- En el presente proyecto se ha considerado respeto a la autoría realizando las citas y referencias respectivas.

IV. RESULTADOS

Los resultados se describen por secciones y el resumen total de los grupos 56 y 58. En ambas secciones se compartieron los instrumentos de recojo de datos como es la Lista de Cotejos y la Encuesta. Los aspectos Exógenos, que están referido a las características físicas y externas que muestra el estudiante al hablar frente al público, fueron recogidos por la Lista de Cotejo y para evaluar y conocer los aspectos endógenos; es decir lo que piensa cada uno de los estudiantes, cuando tienen que hablar frente al público, empleamos la Encuesta.

4.1. DESCRIPCIÓN DE DIMENSIONES: Dentro de la dimensión de los aspectos exógenos, describiremos a las dos secciones

A. ASPECTOS EXÓGENOS

Sección 56: Los resultados de la evaluación en los aspectos exógenos se describen, teniendo en cuenta en la siguiente tabla y gráfico:

Tabla N° 04: Aspectos exógenos que mostraron los estudiantes de la Sección 56

VALORACIÓN	VALOR PROMEDIO	%
Alto	16.15	67%
Bajo	7.29	33%

Como se muestra en la tabla N° 04, se describe el aspecto exógeno de los estudiantes del grupo 56 de Actividades Integradoras de la UCV, en el cual podemos describir como valor promedio 16.15 que se ubica en un rango de alto nivel de miedo escénico oratorio y es representado con un 67%. Mientras que el 7.29 nos muestra un rango de nivel bajo de miedo oratorio y que se refleja en un 33%, tal como se describe en el gráfico N° 01.

Gráfico N° 1



Sección 58: Los resultados de la evaluación en los aspectos exógenos se describen, teniendo en cuenta en la siguiente tabla y gráfico:

Tabla N° 05: Aspectos exógenos que mostraron los estudiantes de la Sección 58.

VALORACIÓN	VALOR PROMEDIO	%
Alto	22.00	69 %
Bajo	10.00	31 %

Como se muestra en la tabla N° 05, se describe el aspecto exógeno de los estudiantes del grupo 58 de Actividades Integradoras de la UCV, en el cual podemos describir como valor promedio 22.00 que se ubica en un rango de alto nivel de miedo escénico oratorio y es representado con un 69%. Mientras que el 10.00 nos muestra un rango de nivel bajo de miedo oratorio y que se refleja en un 31%, tal como se describe en el gráfico N° 02.

Gráfico N° 2



B. ASPECTOS ENDÓGENOS:

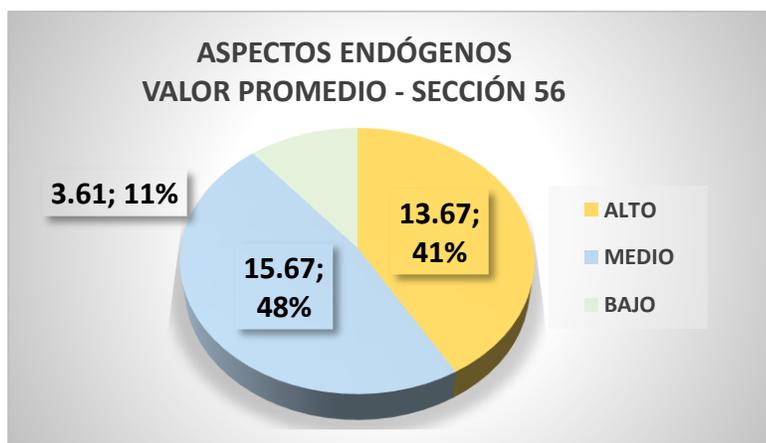
Sección 56: Los resultados de la evaluación en los aspectos endógenos se describen, teniendo en cuenta en la siguiente tabla y gráfico

Tabla N° 6: Aspectos exógenos que mostraron los estudiantes de la Sección

VALORACIÓN	VALOR PROMEDIO	%
Alto	13.67	41 %
Medio	15.67	48 %
Bajo	3.61	11 %

Como se muestra en la tabla N° 06, se describe el aspecto endógeno de los estudiantes del grupo 56 de Actividades Integradoras de la UCV, en el cual podemos describir que el rango de nivel alto alcanzó un valor promedio de 13.67, que se representa con un 41%, el rango de nivel medio describe un 15.67 de valor promedio, el mismo que se representa con un 48% y por último el rango de nivel bajo nos muestra un 3.61 de valor promedio, representado con un 11%, tal como se describe en el gráfico N° 03

Figura N° 3



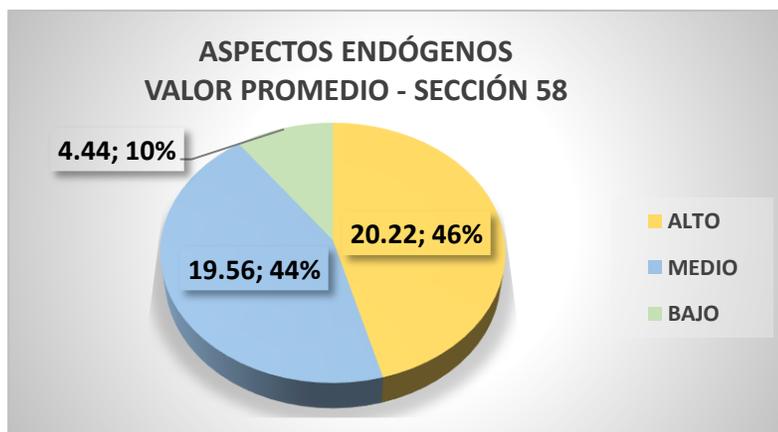
Sección 58: Los resultados de la evaluación en los aspectos exógenos se describen, teniendo en cuenta en la siguiente tabla y gráfico

Tabla N° 7: Aspectos exógenos que mostraron los estudiantes de la Sección

VALORACIÓN	VALOR PROMEDIO	%
Alto	20.22	46 %
Medio	19.56	44 %
Bajo	4.44	10 %

Como se muestra en la tabla N° 07, se describe el aspecto endógeno de los estudiantes del grupo 58 de Actividades Integradoras de la UCV, en el cual podemos describir que el rango de nivel alto alcanzó un valor promedio de 20.22, que se representa con un 46%, el rango de nivel medio describe un 19.56 de valor promedio, el mismo que se representa con un 44% y por último el rango de nivel bajo nos muestra un 4.44 de valor promedio, representado con un 10%, tal como se describe en el gráfico N° 04

Gráfico N° 4



4.2. DESCRIPCIÓN DE INDICADORES POR DIMENSIONES: Los aspectos exógenos y endógenos, tienen cada uno de ellos, indicadores que certifican las conclusiones de dicha investigación.

Los aspectos exógenos tienen 3 indicadores de evaluación y los aspectos endógenos tienen cuatro indicadores de evaluación, tal como se detalla en los siguientes cuadros y gráficos.

4.2.1. ASPECTOS EXÓGENOS: Dentro de los aspectos exógenos, describimos a tres indicadores:

A. SECCIÓN 56: La sección 56 describe a tres indicadores para evaluar los aspectos exógenos:

1. Indicador: Manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio que muestra el estudiante:

Tabla N° 8: Este indicador tiene cinco ítems para evaluar resultados.

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO			
		ALTO	%	BAJO	%
1	Manifiesta temblor en sus extremidades	16	24%	8	17%
2	Realiza movimientos involuntarios	26	40%	3	7%
3	Manifiesta tensiones musculares	12	18%	10	21%
4	Presenta sudor excesivo y/o exagerado	0	0%	16	34%
5	Manifiesta rubor facial encendido	12	18%	10	21%

Como se muestra en la tabla N° 08, vemos que los estudiantes del grupo 56 de Actividades Integradoras, en la mayoría de ítems presenta el rango de nivel alto, describiendo que los estudiantes presentan el rango de nivel alto en manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio, cuando se presentan al público; el rango de nivel más alto lo tiene el ítem N° 2, que describe que la mayoría de estudiantes realiza movimientos involuntarios, con un valor promedio de 26 y que se refleja en el 40%. Mientras que el ítem 4 no presenta un rango de nivel alto en estudiantes que presentan sudor excesivo y/o exagerado con un valor promedio de 0 y por ende 0%, tal como lo observamos en los gráficos 5 y 6

Gráfico N° 5

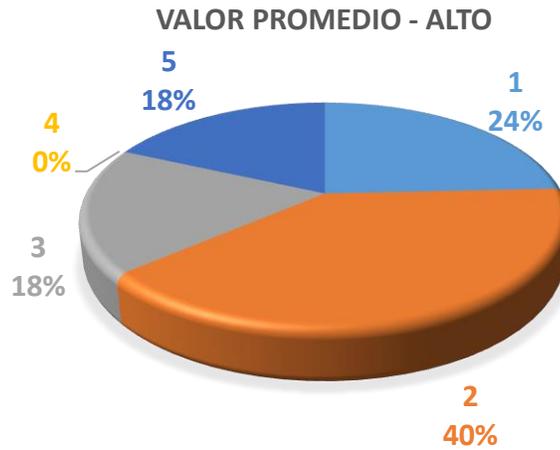
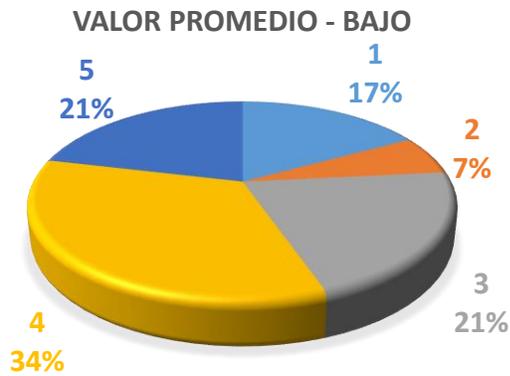


Gráfico N° 6



2. **Indicador:** Expresiones gestuales del miedo escénico oratorio que muestra el estudiante:

Tabla N° 9: Este indicador presenta cuatro ítems para evaluar resultados.

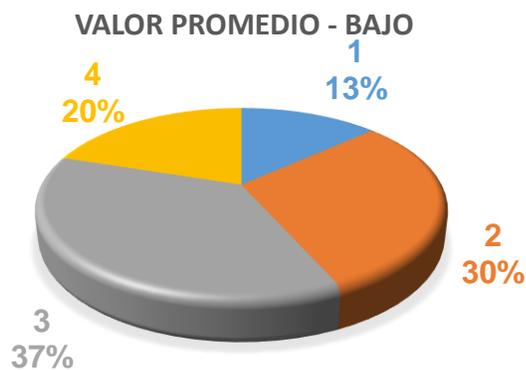
N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO			
		ALTO	%	BAJO	%
1	Suele tartamudear en algunas palabras	24	35%	4	13%
2	Las palabras que emite tienen bajo volumen de voz	14	21%	9	30%
3	Emite palabras en forma rápida	10	15%	11	37%
4	Emite palabras en forma lenta	20	29%	6	20%

Como se muestra en la tabla N° 09, el total de ítems presenta un rango de nivel alto, describiendo que los estudiantes realizan expresiones gestuales desfavorables cuando se presentan en público; el rango de nivel más alto lo tiene el ítem N° 1, que describe que la mayoría de estudiantes suele tartamudear en algunas palabras, con un valor promedio de 24 y que se refleja en el 35%, así como también presenta el rango de más nivel bajo, descrito en el valor promedio de 4, el cual refleja el 13%. Mientras que el ítem 4 también tienen el rango de nivel bajo, el cual describe que los estudiantes emiten palabras en forma lenta, tal como lo observamos en los gráficos 7 y 8.

Gráfico N° 7



Gráfico N° 8



3. Indicador: Desarrollo escénico: expresión gestual y corporal:

Tabla N° 10: Este indicador nos describe cuatro indicadores para evaluar resultados.

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO			
		ALTO	%	BAJO	%
1	Eres consciente de tus movimientos torpes que genera tu cuerpo cuando estas frente al público	10	13%	11	42%
2	Rehúyes la mirada al público porque el auditorio hará que tu mente se obnuble y generes movimientos torpes	24	32%	4	15%
3	¿Tus amigos y familiares te dicen con frecuencia que la ansiedad de tus movimientos corporales y gestuales son exagerados?	16	21%	8	31%
4	¿Consideras que necesitas urgentemente un taller de oratoria?	26	34%	3	12%

Como se muestra en la tabla N° 10, vemos que el ítem 4 resalta en un rango de nivel muy alto, con un valor promedio de 26, reflejado en un 34% de estudiantes que consideran que necesitan urgentemente un taller de oratoria. Los ítems 1, 2 y 3, también muestran en un rango de nivel bajo que les falta desarrollo escénico: Expresión gestual y corporal, tal como se observa en los gráficos 9 y 10.

Gráfico N° 9



Gráfico N° 10



B. SECCIÓN 58: La sección 58 describe a tres indicadores para evaluar los aspectos exógenos:

1. **Indicador:** Manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio que muestra el estudiante:

Tabla N° 11: Este indicador tiene cinco ítems para evaluar resultados.

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO			
		ALTO	%	BAJO	%
1	Manifiesta temblor en sus extremidades	22	23%	10	17%
2	Realiza movimientos involuntarios	24	26%	9	15%
3	Manifiesta tensiones musculares	20	21%	11	19%
4	Presenta sudor excesivo y/o exagerado	10	11%	16	28%
5	Manifiesta rubor facial encendido	18	19%	12	21%

Como se muestra en la tabla N° 11, vemos que los estudiantes del grupo 58 de Actividades Integradoras, en la mayoría de ítems presenta el rango de nivel alto, describiendo que los estudiantes presentan el rango de nivel alto en manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio, cuando se presentan al público; el rango

de nivel más alto lo tiene el ítem N° 2, que describe que la mayoría de estudiantes realiza movimientos involuntarios, con un valor promedio de 24 y que se refleja en el 26%. Mientras que el ítem 4 no presenta un rango de nivel alto en estudiantes que presentan sudor excesivo y/o exagerado con un valor promedio de 10 y por ende 11%, tal como lo observamos en los gráficos 11 y 12.

Gráfico N° 11



Gráfico N° 12



2. Indicador: Expresiones gestuales del miedo escénico oratorio que muestra el estudiante:

Tabla N° 12: Este indicador presenta cuatro ítems para evaluar resultados.

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO			
		ALTO	%	BAJO	%
1	Suele tartamudear en algunas palabras	28	30%	7	19%
2	Las palabras que emite tienen bajo volumen de voz	24	25%	9	24%
3	Emite palabras en forma rápida	14	15%	14	38%
4	Emite palabras en forma lenta	28	30%	7	19%

Como se muestra en la tabla N° 12, el total de ítems presenta un rango de nivel alto, describiendo que los estudiantes realizan expresiones gestuales desfavorables cuando se presentan en público; el rango de nivel más alto lo tiene los ítems N° 1 y 4, que describe que la mayoría de estudiantes suele tartamudear en algunas palabras, emitiendo palabras en forma lenta, con valores promedio de 28 cada uno y que se refleja en un 30%. Por otro lado el ítem N° 2 ocupa el segundo nivel de ubicación al mostrar un rango de nivel alto, con un valor promedio de 24, lo cual indica que los estudiantes emiten palabras en voz baja, hecho que se ve reflejado con un 25%, por último el ítem N° 3, se ubica en el último nivel de rango alto con un valor promedio de 14, indicando que los estudiantes al momento de hablar frente al público lo hacen emitiendo palabras en forma rápida, hecho que se refleja con 15%, tal como se observa en los gráficos 13 y 14.

Gráfico N° 13



Gráfico N° 14



3. Indicador: Desarrollo escénico: expresión gestual y corporal:

Tabla N° 13: Este indicador nos describe cuatro indicadores para evaluar resultados.

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO			
		ALTO	%	BAJO	%
1	Eres consciente de tus movimientos torpes que genera tu cuerpo cuando estas frente al público	12	12%	15	43%
2	Rehúyes la mirada al público porque el auditorio hará que tu mente se obnuble y generes movimientos torpes	38	39%	2	6%
3	¿Tus amigos y familiares te dicen con frecuencia que la ansiedad de tus movimientos corporales y gestuales son exagerados?	22	22%	10	28%
4	¿Consideras que necesitas urgentemente un taller de oratoria?	26	27%	8	23%

Como se muestra en la tabla N° 13, vemos que el ítem N° 2 resalta en un rango de nivel muy alto, con un valor promedio de 38, reflejado en un 39% de estudiantes que rehúyen la mirada al público. El ítem N° 4, ocupa el segundo lugar de nivel alto con un valor promedio de 26, el cual describe que los estudiantes necesitan urgente un taller de oratoria, el cual se refleja en un 27%, el tercer lugar está descrito por el ítem N° 3, con un valor promedio de 22, en cual describe que la ansiedad de sus movimientos corporales son exagerados según sus amigos y familiares, hecho que se ve reflejado con un 22%, y el último lugar está designado para el ítem N° 1, con un valor promedio de 12, el mismo que describe que los estudiantes son conscientes de sus movimientos torpes que genera su cuerpo, el mismo que se ve reflejado con un 12%, tal como se observa en los gráficos 15 y 16.

Gráfico 15

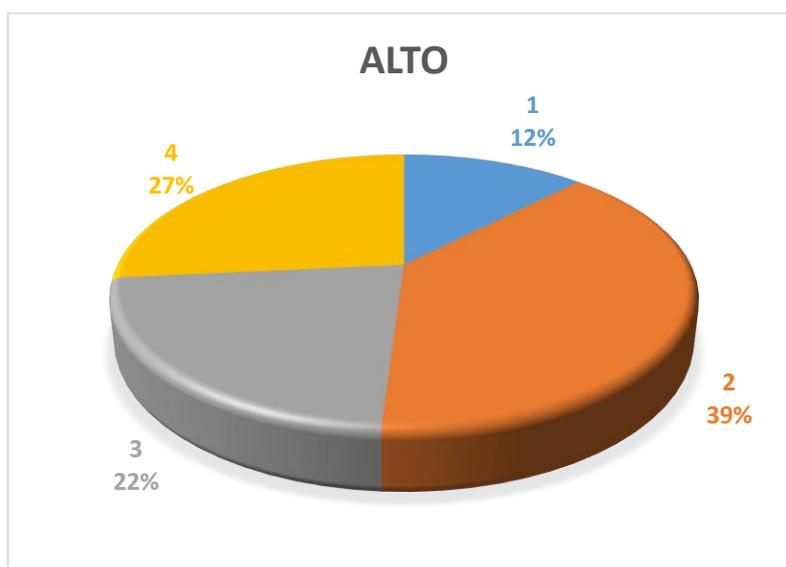
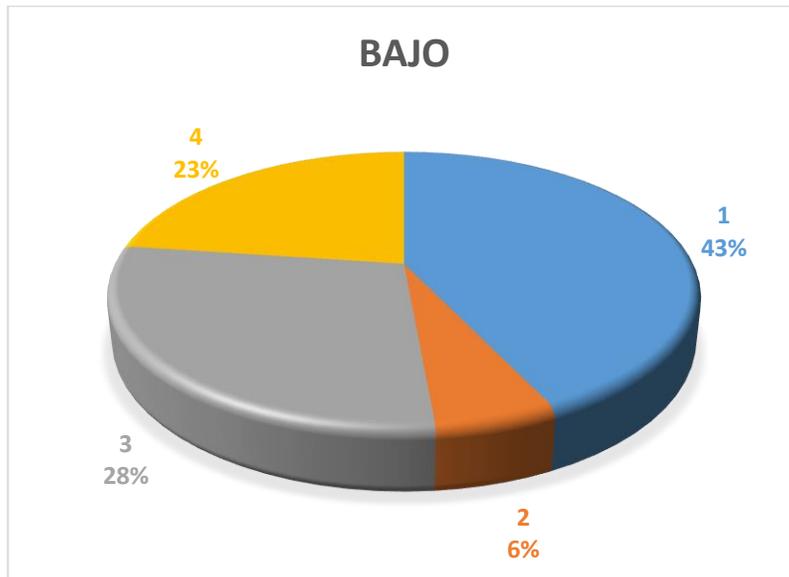


Gráfico 16



4.2.2. ASPECTOS ENDÓGENOS: Dentro de los aspectos exógenos, describimos a cuatro indicadores:

A. SECCIÓN 56:

1. Indicador: Muestra ansiedad escénica y no la afronta con naturalidad:

Tabla N° 14: Este indicador nos describe cuatro indicadores para evaluar resultados:

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	Demuestra pánico social ante el auditorio.	27	26%	12	28%	1	11%
2	Realiza acciones involuntarias antes de enfrentarse al auditorio	30	29%	8	19%	2	22%
3	Es repetitivo en acciones de arreglarse la ropa y material de exposición	21	21%	12	29%	3	34%
4	Lee y relea sus apuntes de disertación y/o discursos	24	24%	10	24%	3	33%

Como se muestra en la tabla N° 11, los ítems que se describe en el presente indicador, resalta el rango de nivel alto, los cual nos indica que la mayoría de estudiantes muestra ansiedad escénica y no la afronta con naturalidad frente al público.

El ítem N° 2 describe el rango más alto, indicando que la mayoría de los estudiantes realiza acciones involuntarias antes de enfrentarse al auditorio, con un valor promedio de 30, reflejado en un 29%, el ítem 1, continua la escala con un puntaje de 27 de valor promedio, reflejándose con un 26%. Los ítems 1 y 3 obtuvieron un igual puntaje de 12 como valor promedio, reflejando cada uno un 28% y 29%. Por otro lado, en el rango de nivel bajo, del total de estudiantes solo el 11%, demuestra pánico social ante el auditorio, hecho que se refleja con un puntaje de 1 de valor promedio, tal como se observa en los gráficos 17, 18 y 19.

Gráfico N° 17



Gráfico N° 18



Gráfico N° 19



2. Indicador: Muestra temor al rechazo:

Tabla N° 15: Este indicador presenta la descripción de cinco ítems para evaluar resultados:

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	Habitualmente tienes pensamientos que vas a ser rechazado por el público.	0	0%	26	25%	3	22%
2	Con frecuencia piensas que el público se va reír de ti y terminará por juzgarte	3	6%	24	25%	3	22%
3	La presión del público obnubila tu mente porque sientes que estás haciendo el ridículo	12	22%	18	19%	3	21%
4	En tu presentación en público ¿consideras que el público está pendiente de tu vestimenta y no de tu exposición?	21	39%	12	12%	3	21%
5	Estar pendiente del público ¿Consideras que te hace cometer errores frecuentes, debido a la gran tensión y nervios que sientes?	18	33%	16	17%	2	14%

Como se muestra en la tabla N° 15, el rango de nivel medio es el que destaca ya que todo el grupo y/o sección 56, tiene temor al rechazo cuando se enfrentan al público. El ítem más resaltante 1,

el cual describe que en el mayor rango medio los estudiantes habitualmente tienen pensamientos que van a ser rechazados por el público, el mismo que manifiesta un valor promedio de 26, reflejando en un 27% y el ítem 4 ocupa el menor rango de nivel medio con un valor promedio de 12, el cual describe que en una presentación frente al auditorio los estudiantes consideran que el público siempre está pendiente de su vestimenta y no de tu exposición, el cual se refleja en un 12%. El ítem 5 tiene el más bajo nivel de rango en aceptación el cual se describe que estar pendiente del público los estudiantes consideran que los hace cometer errores frecuentes, debido a la gran tensión y nervios que sienten con un valor promedio de 2 el mismo que se representa en un 14%, tal como se observa en los gráficos 20, 21 y 22.

Gráfico N° 20



Gráfico N° 21

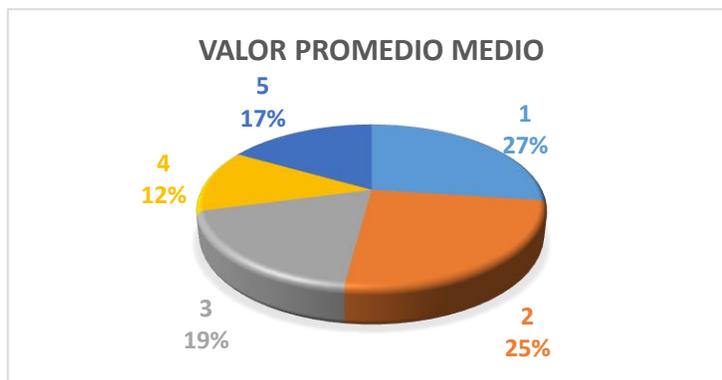


Gráfico N° 22



3. **Indicador:** Muestra temor a fracasar en su desempeño oratorio:

Tabla N° 16: En esta tabla, el presente indicador describe a cuatro ítems, para evaluar resultados:

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	Sientes que solamente te preparas para tu participación, más no te preparas para enfrentar al público	15	28%	18	27%	2	54%
2	En tu presentación frente al público ¿Estas más pendiente del público que de ti mismo?	6	11%	18	26%	5	23%
3	¿Sientes que los nervios te traicionan, aunque tu tema es muy hermoso para ti?	18	33%	14	21%	3	14%
4	Aunque te hayas preparado lo suficiente ¿sientes que de todas maneras te vas a equivocar	15	28%	18	26%	2	9%

Como se muestra en la tabla N° 16, El temor a fracasar en su desempeño oratorio se destaca en el rango de nivel medio. Pero en el rango de nivel alto destaca el ítem N° 3, con un valor promedio de 18, el cual describe que los nervios traicionan a los estudiantes, aunque su tema es muy hermoso para ellos, el mismo que se refleja

con un 33%. Los ítems 1, 2 y 4 en el nivel medio, han alcanzado los mismos puntajes, con un valor promedio de 18, los cuales describe que ellos no se preparan para el público, pero están más pendiente de ellos, ya que por más que se hayan preparado sienten que se van a equivocar, los mismos que se reflejan en un 26% y 27%, tal como se observa en los gráficos 22, 23 y 24.

Gráfico N° 22



Gráfico N° 23

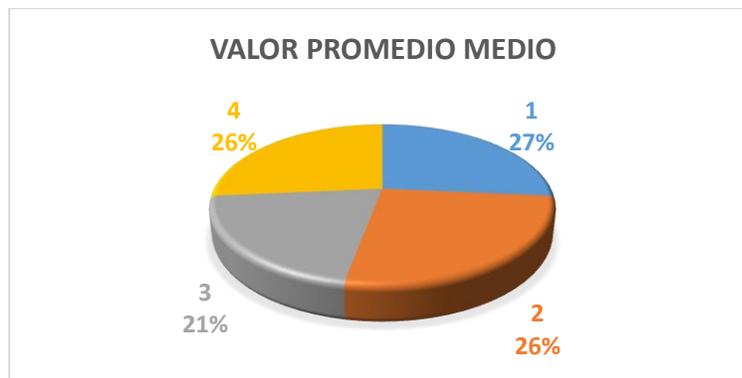


Gráfico N° 24



4. **Indicador:** Síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo:

Tabla N° 17: Este último indicador, nos describe cinco ítems, para evaluar resultados.

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	¿Sueles siempre tener pensamiento que vas a fracasar e incluso que no lo harás bien.?	0	0%	24	31%	4	14%
2	¿Sientes que el público se reirá de ti y terminarás señalado por todos?	3	9%	18	24%	6	20%
3	¿Consideras que no es lo tuyo la palabra frente al público y considerando que mejor puedes dedicarte a otra cosa?	3	8%	16	21%	7	23%
4	¿Sientes que tu cuerpo generara fácilmente estados físicos de ansiedad: movimientos torpes, temblor, sudor exagerado, tensiones, etc.?	27	75%	12	16%	1	31%
5	¿Consideras que tus temores y ansiedad provienen de tu entorno familiar?	3	8%	6	8%	12	40%

Como se muestra en la tabla N° 17, vemos que el ítem 4 resalta en un rango de nivel muy alto, en un valor promedio de 27, reflejado en un 75% de estudiantes que consideran que su cuerpo generará fácilmente estados físicos de ansiedad: movimientos torpes, temblor, sudor exagerado, tensiones, etc. Los ítems 1, 2, 3 y 5 también muestran un rango de nivel medio que su cuerpo genera síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo, tal como se observa en los gráficos 25, 26 y 27.

Gráfico 25



Gráfico 26



Gráfico 27



B. SECCIÓN 58:

1. **Indicador:** Muestra ansiedad escénica y no la afronta con naturalidad:

Tabla N° 18: Este indicador nos describe cuatro indicadores para evaluar resultados:

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	Demuestra pánico social ante el auditorio.	33	25%	12	30%	4	20%
2	Realiza acciones involuntarias antes de enfrentarse al auditorio	36	27%	14	35%	2	10%
3	Es repetitivo en acciones de arreglarse la ropa y material de exposición	39	30%	8	20%	4	20%
4	Lee y relea sus apuntes de disertación y/o discursos	24	18%	6	15%	10	50%

Como se muestra en la tabla N° 18, los ítems que se describe en el presente indicador, resalta el rango de nivel alto, los cual nos indica que la mayoría de estudiantes muestra ansiedad escénica y no la afronta con naturalidad frente al público.

El ítem N° 3 describe el rango más alto, indicando que la mayoría de los estudiantes es repetitivo en acciones de arreglarse la ropa y material de exposición, con un valor promedio de 29%, el ítem N° 2, continua la escala con un puntaje de 36 de valor promedio de estudiantes que realiza acciones involuntarias antes de enfrentarse al auditorio, reflejado en un 29%, Los ítems 1 y 4 se ubican en las ultimas escalas de puntaje, reflejando que demuestran pánico social ante un auditorio haciendo que lea y relea sus apuntes de disertación, obteniendo valores promedio de 33 y

24, reflejados del total con un 25% y 18%, tal como se observa en los gráficos 28, 29 y 30.

Gráfico N° 28



Gráfico N° 29



Gráfico N° 30



2. Indicador: Muestra temor al rechazo

Tabla N° 19: Este indicador presenta la descripción de cinco ítems para evaluar resultados:

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	Habitualmente tienes pensamientos que vas a ser rechazado por el público.	6	8%	34	28%	2	11%
2	Con frecuencia piensas que el público se va reír de ti y terminará por juzgarte	22	29%	20	16%	3	17%
3	La presión del público obnubila tu mente porque sientes que estás haciendo el ridículo	18	24%	20	16%	5	28%
4	En tu presentación en público ¿consideras que el público está pendiente de tu vestimenta y no de tu exposición?	6	8%	30	25%	4	22%
5	Estar pendiente del público ¿Consideras que te hace cometer errores frecuentes, debido a la gran tensión y nervios que sientes?	24	31%	18	15%	4	22%

Como se muestra en la tabla N° 19, el rango de nivel alto los ítems 2 y 5 alcanzaron los más altos puntajes de escala con valores promedio de 24 y 22, lo cual nos manifiesta que los estudiantes, al estar pendientes del público, hace que cometan distintos errores, ya que piensan que el público se va a reír de ellos y terminaran juzgándolo, este hecho se refleja en un 31% y 29%.

En el rango de nivel medio los ítems 1 y 4, obtuvieron valores promedios de 34 y 20, lo que describe que en un nivel medio los estudiantes, habitualmente tienen pensamientos que van a ser rechazados, ya que el público está pendiente de su vestimenta y no de su exposición, hecho que se refleja con un 25% y 28% del total. El rango de nivel bajo obtuvo, se representó por los disminuidos

valores promedio y escala de porcentajes, tal como se observa en los gráficos 31, 32 y 33.

Gráfico N° 31



Gráfico N° 32

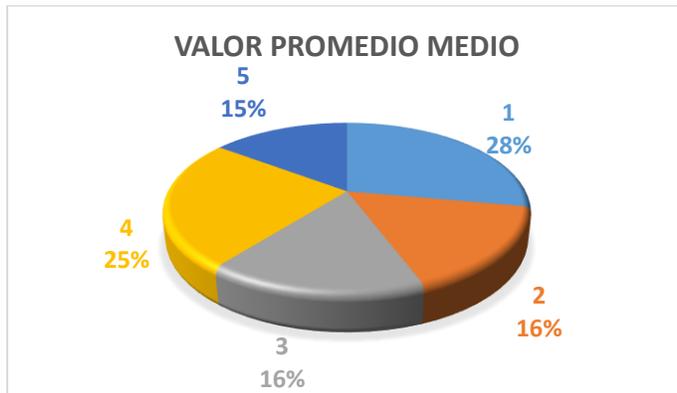


Gráfico N° 33



3. Indicador: Muestra temor a fracasar en su desempeño oratorio

Tabla N° 20: Este indicador presenta la descripción de cuatro ítems para evaluar resultados:

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	Sientes que solamente te preparas para tu participación, más no te preparas para enfrentar al público	30	29%	18	21%	2	28%
2	En tu presentación frente al público ¿Estas más pendiente del público que de ti mismo?	15	14%	26	31%	3	43%
3	¿Sientes que los nervios te traicionan, aunque tu tema es muy hermoso para ti?	33	31%	20	24%	0	0%
4	Aunque te hayas preparado lo suficiente ¿sientes que de todas maneras te vas a equivocar	27	26%	20	24%	2	29%

Como se muestra en la tabla N° 20, el rango de nivel alto los ítems 1 y 3 alcanzaron los más altos puntajes de escala con valores promedio de 30 y 33, lo cual nos manifiesta que los estudiantes, se preparan solo para exponer, menos para enfrentar al público, por tal razón, sienten que sus nervios lo traicionan, este hecho se refleja en un 31% y 29%.

En el rango de nivel medio los ítems 2 y 4, obtuvieron valores promedios de 20 y 26, lo que describe que en un nivel medio los estudiantes, los estudiantes están más pendiente del público que de ellos mismos, ya que sienten que de todas maneras se van a equivocar, hecho que se refleja con un 24% y 31% del total. El rango de nivel bajo obtuvo, se representó por los disminuidos valores

promedio y escala de porcentajes, tal como se observa en los gráficos 34, 35 y 36.

Gráfico N° 34



Gráfico N° 35

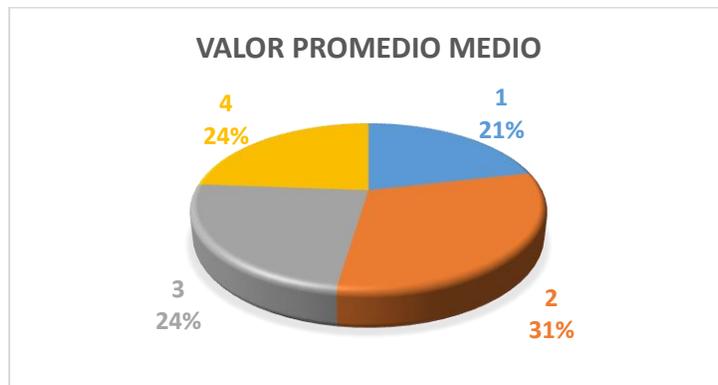


Gráfico N° 36



4. Indicador: Síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo

Tabla N° 21: Este indicador presenta la descripción de cinco ítems para evaluar resultados:

N°	ÍTEMS	VALOR PROMEDIO					
		ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
1	¿Sueles siempre tener pensamiento que vas a fracasar e incluso que no lo harás bien.?	12	15%	24	21%	5	22%
2	¿Sientes que el público se reirá de ti y terminarás señalado por todos?	9	12%	24	21%	6	26%
3	¿Consideras que no es lo tuyo la palabra frente al público y considerando que mejor puedes dedicarte a otra cosa?	12	15%	24	21%	5	22%
4	¿Sientes que tu cuerpo generara fácilmente estados físicos de ansiedad: movimientos torpes, temblor, sudor exagerado, tensiones, etc.?	18	23%	26	23%	2	8%
5	¿Consideras que tus temores y ansiedad provienen de tu entorno familiar?	27	35%	16	14%	5	22%

Como se muestra en la tabla N° 21, vemos que el ítem 5 resalta en un rango de nivel muy alto, en un valor promedio de 27, reflejado en un 35% de estudiantes que consideran que consideran que sus temores y ansiedad provienen de su entorno familiar. En el rango de nivel medio el ítem N° 4 resalta en el nivel medio con un valor promedio de 26, el cual nos explica que el cuerpo del estudiante generará fácilmente estados físicos de ansiedad: movimientos torpes, temblor, sudor exagerado, tensiones, etc., los mismos que se reflejan en un 23%.

En el rango de nivel bajo los valores promedios nos reflejan un inferior valor promedio de síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo, al hablar frente al público, tal como se observa en los gráficos 37,38 y 39.

Gráfico N° 37



Gráfico N° 38

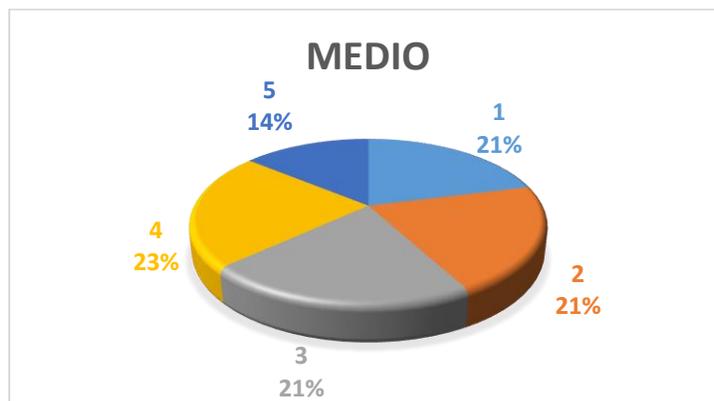
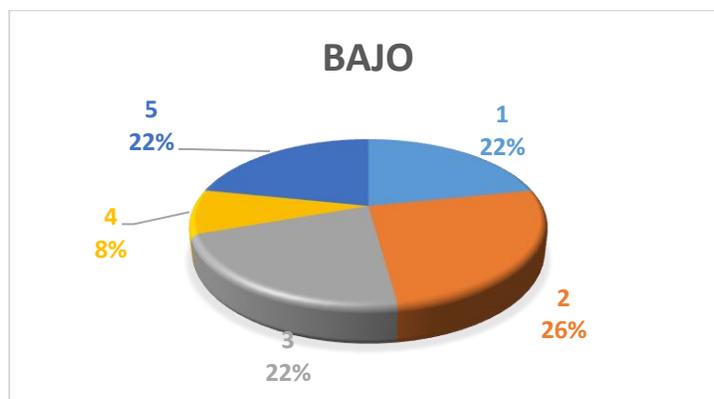


Gráfico N° 39



4.2. RESULTADO TOTAL

Los resultados totales, están en función a los valores promedios que se obtuvieron en las dos dimensiones, como son los aspectos exógenos y endógenos. Los instrumentos de recolección de datos, como es la lista de cotejo, está determinado para los aspectos exógenos y la encuesta para los aspectos endógenos, en los cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

4.2.1. ASPECTOS EXÓGENOS:

Tabla N° 22: La presente tabla muestra el valor promedio de los aspectos exógenos, de las secciones 56 y 58, descritos con sus respectivos puntajes porcentuales.

DIMENSIÓN	VALOR PROMEDIO Y PORCENTUAL							
	GRUPO 56				GRUPO 58			
	ALTO		BAJO		ALTO		BAJO	
ASPECTOS EXÓGENOS	PTJ.	%	PTJ.	%	PTJ.	%	PTJ.	%
	49.20	68	23.40	32	66.80	69	29.60	31

Como se muestra en la tabla N° 22, los aspectos exógenos, de las secciones 56 y 58 fueron evaluados, teniendo en cuenta la Lista de Cotejo, en el cual se describe, que el grupo N° 58, muestra el rango de nivel más alto, con un valor promedio de 66.80, el cual indica que los estudiantes de dicha sección, muestran características físicas externas que influyen en su desenvolvimiento escénico oratorio, el mismo que se refleja en 69%. El nivel de rango más bajo lo tiene la sección 56 con un valor promedio de 23.40, el mismo que se refleja con un 32%, tal como se refleja en los gráficos 40 y 41.

Gráfico N° 40

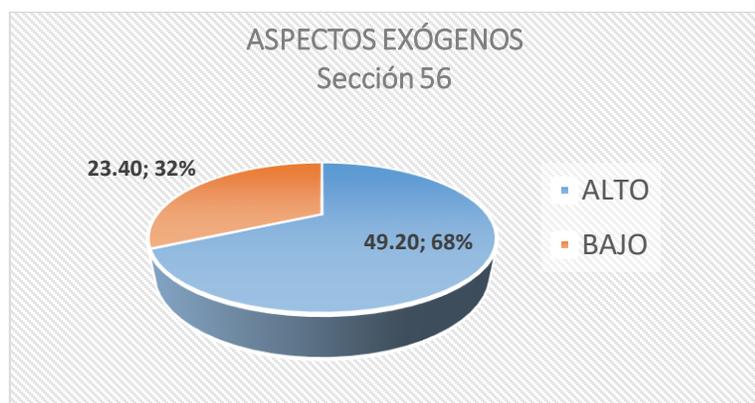


Gráfico N° 41

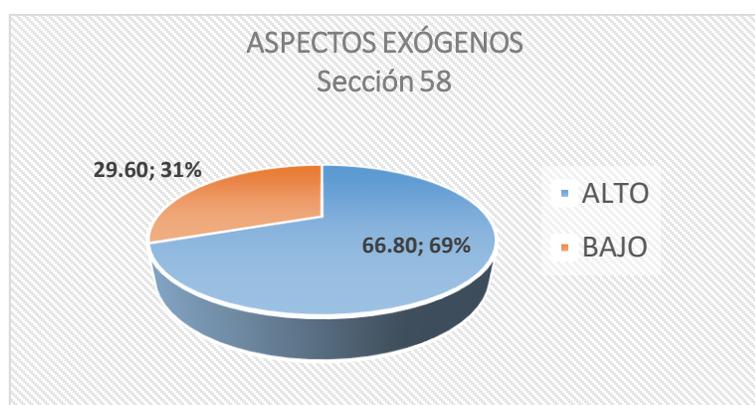


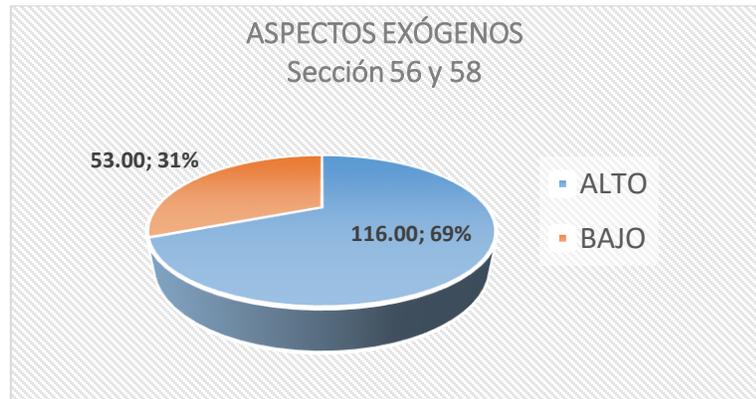
Tabla N° 23: La presente tabla muestra la suma total del valor promedio de los aspectos exógenos de las secciones 56 y 58, con sus respectivos puntajes porcentuales.

DIMENSIONES	VALOR PROMEDIO GRUPO 56 - 58			
	ALTO		BAJO	
ASPECTOS EXÓGENOS	PTJ.	%	PTJ.	%
		116.00	69	53.00

Como se muestra en la tabla N° 23, la suma de las secciones 56 y 58, resalta considerablemente en primer lugar el rango de nivel alto, con valor promedio de 116.00 de estudiantes que muestran características físicas externas que

influyen en su desenvolvimiento escénico oratorio, hecho que se refleja con un 69% de valor porcentual. Con un valor promedio de 53.00, se ubica el rango de nivel bajo, el mismo que se refleja 31%, tal como se refleja en el gráfico N° 42

Gráfico N° 42:



4.2.2. ASPECTOS ENDÓGENOS:

Tabla N° 24: La presente tabla muestra el valor promedio total de los aspectos endógenos, descritos con sus respectivos puntajes porcentuales.

DIMENSIÓN	VALOR PROMEDIO											
	GRUPO 56						GRUPO 58					
	ALTO		MEDIO		BAJO		ALTO		MEDIO		BAJO	
ASPECTOS ENDÓGENOS	PTJ.	%	PTJ.	%	PTJ.	%	PTJ.	%	PTJ.	%	PTJ.	%
		58.80	42	67.10	48	14.95	10	74.65	47	67.30	42	16.90

Como se muestra en la tabla N° 24, los aspectos endógenos, de las secciones 56 y 58 fueron evaluados, teniendo en cuenta una encuesta, en el cual se describe, que el grupo N° 58, muestra el rango de nivel más alto, con un valor promedio de 74.65, el cual indica que los estudiantes de dicha sección, describe características cognitivas emocionales e internas que le impiden desenvolver con facilidad ante el público

y por ende dominar su miedo escénico oratorio, el mismo que se refleja en 47%. En el nivel medio la sección 58 también ocupa un rango de nivel medio más resaltante con un valor promedio de 67.30, el mismo que se refleja en un 42%. El nivel de rango más bajo lo tiene la sección 56 con un valor promedio de 14.95, el mismo que se refleja con un 10%, tal como se refleja en los gráficos 43 y 44.

Gráfico N° 43

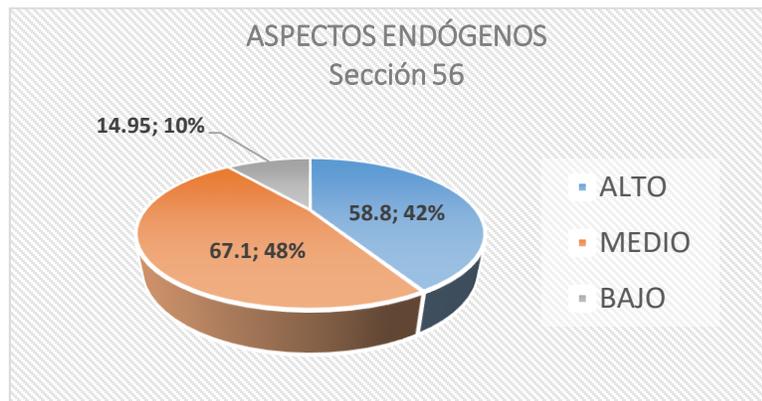


Gráfico N° 44

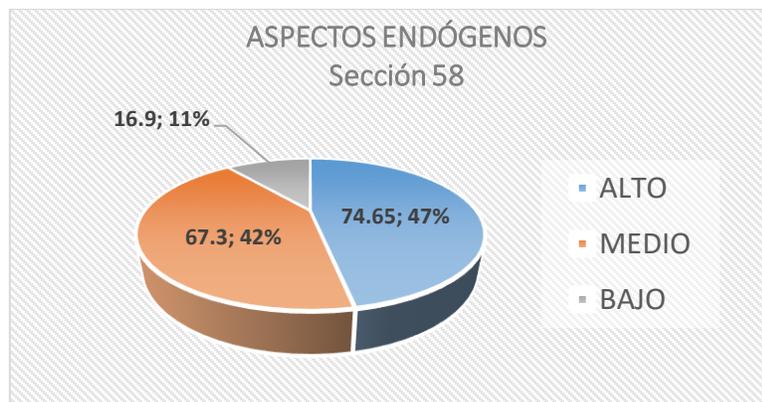
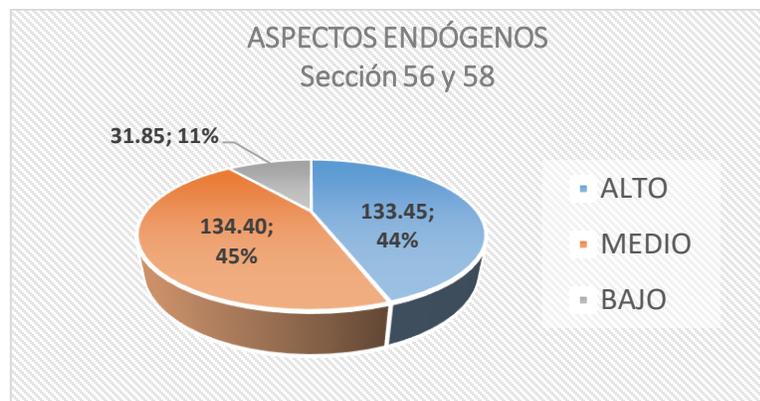


Tabla N° 25: La presente tabla muestra la suma total del valor promedio de los aspectos endógenos de las secciones 56 y 58, con sus respectivos puntajes porcentuales.

DIMENSIONES	VALOR PROMEDIO GRUPO 56 - 58					
	ALTO		MEDIO		BAJO	
ASPECTOS EXÓGENOS	PTJ.	%	PTJ.	%	PTJ.	%
		133.45	44	134.40	45	31.85

Como se muestra en la tabla N° 25, la suma de las secciones 56 y 58, se resalta en primer lugar, con una mínima diferencia el rango de nivel medio con un puntaje de valor promedio de 134.40, que describe que los estudiantes muestran características físicas externas que influyen en su desenvolvimiento escénico oratorio, el mismo que se representa con 45% de valor porcentual. El rango de nivel alto ocupa el segundo lugar con un puntaje de 133.45, representado con un 44%. El último lugar está designado para el rango de nivel bajo con un valor promedio de 31.85, el mismo que representa con un 11%, tal como se describe en el gráfico N° 45.

Gráfico N° 45



V. DISCUSIÓN:

Esta investigación tuvo como propósito identificar las manifestaciones que generan miedo escénico oratorio en los estudiantes del II ciclo del programa de actividades integradoras de la universidad César Vallejo; sobre todo, se identificaron las manifestaciones corporales que genera el miedo escénico, así como también la falta de confianza y seguridad que tienen los estudiantes cuando se enfrentan al público, conociendo los aspectos endógenos y exógenos que generan estos miedos.

De los resultados obtenidos en esta investigación, se describe que las manifestaciones más resaltantes se encuentran en los aspectos exógenos, donde las secciones 56 y 58 mostraron un rango de nivel muy alto de estudiantes, que afrontan con ansiedad situaciones escénicas que tienen que ver con la interacción con el público a través de la palabra, esta ansiedad hace que el cuerpo del estudiante genere movimientos físicos externos involuntarios e incontrolables, así como también expresiones gestuales, el mismo que describe a la sección 56, con un valor promedio de 49.20, el mismo que es reflejado con un 68% y en la sección 58 el rango de nivel alto describe un valor promedio 66.80 y que es representado con un 69% (Tabla N° 22).

Dentro de suma total de puntajes en valor promedio de las secciones 56 y 58, se argumenta que el nivel de rango alto se destaca notablemente llegando alcanzar un valor promedio de 116.00, hecho que refleja que los estudiantes presentan manifestaciones físicas incontrolables e involuntarias de miedo escénico oratorio, en dichas manifestaciones también se incluye las expresiones gestuales desfavorables, que terminan por delatar su miedo escénico al momento de expresarse frente al público (Tabla N°23)

Los aspectos endógenos también tuvieron resultados resaltantes dentro de las secciones 56 y 58. El rango de nivel medio, entre las dos secciones ocupa el primer lugar, con un valor promedio de 134.40 y un valor porcentual de 45%. Diferenciándose por un punto promedio del nivel alto. La sección 56, presenta el valor promedio de 67.1, representado con un 48% y la sección de 58, describe un valor promedio de 67.3, el mismo que se refleja con un 42%, (Tabla N° 24). La

sección 58 obtuvo el nivel de rango más alto, obteniendo un valor promedio de 74.65, describiendo que los estudiantes nuevamente vuelven a mostrar ansiedad escénica y no le permite afrontar con naturalidad situaciones escénicas, hecho que influye rotundamente el temor al rechazo por parte del público, pensando que no estará a la altura en su desempeño oratorio, todo lo descrito se fortalece resaltando el 47% de valor porcentual (Tabla N° 24). Al respecto, podemos decir que estos resultados guardan relación con la investigación “La superación del miedo escénico en el aula de locución informativa”, realiza por Aguirre, Mendiguren & Iturregui (2015), la misma que en sus conclusiones nos dice que la sintomatología tanto fisiológica como cognitiva y conductual del miedo escénico se deriva de ellos mismos y que se refleja tanto en el lenguaje no verbal como en la voz por conseguir una locución adecuada.

Las manifestaciones endógenas tuvieron un punto resaltante en el total de la suma de las secciones 56 y 58, ya que entre el rango de nivel Alto y nivel medio existe dos puntos de diferencia de valor promedio: nivel alto 133.45 y nivel medio 134.40, estos datos nos manifiestan que los estudiantes presentan un alto grado de ansiedad escénica, un gran rechazo al público por el temor a fracasar en su desempeño oratorio, aspectos que se reconocen en el 44% y 45%, de los valores promedios en mención (Tabla N° 25).

En los **aspectos exógenos**, en la sección 56, el indicador manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio, presenta 5 ítems y entre todos ellos el que más resalta es el N° 2 (Tabla N° 8), con un puntaje de 26, el cual manifiesta que el 40% de la sección realiza movimientos físicos, torpes e involuntarios, cuando tienen que hablar frente al público. Los estudiantes también obtuvieron puntaje alto en el ítem N° 1 del indicador expresiones gestuales del miedo escénico oratorio, con un puntaje de 24, representado con un 35% (Tabla N° 9) y el indicador referente a desenvolvimiento escénico: gestual y corporal, el ítem N° 4, obtuvo un puntaje de 26 (Tabla N° 10), representado con un 34% de estudiantes que ante una ansiedad incontrolable necesitan un taller de oratoria. En la sección 58 el indicador referente a las manifestaciones físicas de miedo escénico oratorio que muestra el estudiante le ítem N° 2, alcanza un puntaje de 24 (Tabla N° 11), el mismo que manifiesta que

la mayoría realiza movimientos físicos torpes e involuntarios, el mismo que se representa con un 26%. El ítem N° 2 y 4, perteneciente al indicador expresiones gestuales del miedo escénico oratorio, resaltaron con el mismo puntaje, indicando que la mayoría de estudiantes de la sección 58, suele tartamudear en algunas palabras, así como también, emite palabras en forma lenta, cuando se enfrenta al público, los mismos que se describen un puntaje de 28 con un 30% de valor porcentual, para ambos ítems (Tabla N° 12). Lo más sobresaliente lo obtuvo el ítem N° 2, perteneciente al indicador desenvolvimiento escénico: expresión gestual y corporal, ya que con un 38 de puntaje los estudiantes en su mayoría rehúyen la mirada al público, porque al hacerlo terminaran obnubilándose la mente, esta descripción es representada con un 39% de valor porcentual (Tabla N° 13).

En los **aspectos endógenos**, la sección 56, existen también ítems que obtuvieron puntajes altos. En el indicador referente a que los estudiantes muestran ansiedad escénica y no la afronta con naturalidad, el ítem que más resalta en un nivel muy alto es el N° 2, con un puntaje de 30, el cual describe que la mayoría de estudiantes realiza acciones involuntarias antes de enfrentarse al público, hecho que se representa con un 29% (Tabla N° 14). El indicador que refiere temor y rechazo al público por parte de los estudiantes, obtuvo un puntaje considerablemente alto de 26, que se ubica dentro del rango de nivel medio, nos referimos al ítem N° 1, el cual hace referencia que los estudiantes habitualmente tienen pensamientos que van a ser rechazados por el público, que terminaran juzgándolo, y cometiendo errores por estar pendiente de ellos, estos hechos se respaldan con un 25% de los ítems del nivel medio (Tabla N° 15). En el indicador temor a fracasar en su temor oratorio, el ítem N° 3 se resalta en el rango de nivel alto con un puntaje de 18 y un 33% de valor porcentual, señalando que sus nervios soy más fuertes que su deseo por enfrentar al público, y más aún, si su tema es muy hermoso y de dominio, los nervios terminan por traicionarlo (Tabla N° 17). En la sección 58 el ítem N° 3, perteneciente al indicador sobre muestra ansiedad escénica y no la afronta con naturalidad, nos señala que los estudiantes son muy repetitivos realizando acciones de arreglarse la ropa y material de exposición antes de enfrentarse al público, hechos que se sustentan con un puntaje de 39 y un 30%.

El indicador que hace referencia a que el estudiante muestra temor al rechazo por parte del público, resalta el rango de nivel medio, porque el ítem N° 1, obtuvo 34 de puntaje y se ubicó como el más alto de todos los ítems, describiendo que los estudiantes que en un 28% de estudiantes manifiesta que habitualmente tiene pensamientos negativos los cuales los llevan a definir que el público terminará por rechazarlos. (Tabla N° 19). Al igual que en la sección 56 el ítem N° 3, perteneciente al indicador que hace referencia a que el estudiante muestra temor a fracasar en su desempeño oratorio, en la sección 58 el mismo ítem dentro del rango de nivel medio obtuvo el más alto puntaje de 33, que describe que los nervios lo traicionan con frecuencia, aunque el tema que ha preparado es muy hermoso y de dominio, en un 31% los nervios terminan por traicionarlo. (Tabla N° 20). Otro aspecto importante de manifestar está en referencia al indicador sobre síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo; en dicho indicador, destaca el ítem N° 4, con un puntaje de 27, ubicándose en nivel alto, el mismo que se sustenta con un 35% de estudiantes que manifiestan que sus temores y ansiedad escénica oratoria provienen de su entorno familiar (Tabla N° 21).

VI. CONCLUSIONES

La elaboración del presente trabajo de investigación nos permite llegar a las siguientes conclusiones:

1. La aplicación de los instrumentos de recolección de datos nos ha permitido identificar las causas que originan el miedo escénico oratorio en los estudiantes del II ciclo del programa de Actividades Integradoras 2016 – II.

2. Teniendo en cuenta las dos dimensiones, en los aspectos exógenos, vemos que la causa principal la encontramos en que los estudiantes del II ciclo de actividades integradoras 2016 – II, rehúyen la mirada al público, porque temen que su mente se obnuble y su cuerpo empiece a generar movimientos torpes.

3. La causa principal entre los aspectos endógenos, es aquella que está en relación a que los estudiantes del II ciclo de actividades integradoras 2016 – II, realizan acciones de autosugestión negativa involuntarias que perjudican su éxito frente al auditorio.

4. Otra causa es que los estudiantes del II ciclo del programa de Actividades Integradoras 2016 – II, tienen pensamientos anticipatorios en un nivel mayor medio, porque adolecen de confianza y seguridad personal para enfrentarse al público.

5. Otra causa la encontramos en el aspecto endógeno, ya que, en un nivel medio los estudiantes del II ciclo del programa de Actividades Integradoras 2016 – II, presentan síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo.

VII. RECOMENDACIONES:

La culminación del presente trabajo de investigación, permite plantear las siguientes recomendaciones:

1. Para los maestros, tenemos una recomendación en dos planos:
 - La primera está dirigida a todos los maestros que enseñan temas relacionados a oratoria y liderazgo, en el sentido de poder estimular a los estudiantes a poder controlar su pre expresividad y también ayudarlos a controlar sus emociones.
 - La segunda a todos los maestros, que, sin importar el curso, trabajar el buen desenvolvimiento de los estudiantes para mejorar su pánico escénico, cuando realizan actividades de interacción con el público.
2. Para los estudiantes universitarios y de educación básica, aprender a mejorar sus emociones, a partir del fortalecimiento de su autoestima.
3. Su directa inclusión a poder ayudar en ámbitos referente al miedo escénico del músico, del bailarín, del actor y de empresas vinculadas al trabajo de interacción con el público.
4. Organizar y planificar sistemáticamente un taller de oratoria para los estudiantes del II ciclo del programa de Actividades Integradoras 2016 – II, ya que adolecen de un desenvolvimiento escénico oratorio.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alban, A. (2007). Oratoria – El arte de hablar en público. Lima, Perú: Editores Marketing mix.
- Aguirre, A., Mendiguren, T., Iturregui, L. (2005). *La superación del miedo escénico en el aula de locución informativa* (tesis de pregrado). Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea (España).
- Angulo, D. (2010) Oratoria y liderazgo. Recuperado de <http://superaprendizajealfa.com/libros/>
- Bados, A. (2009). Agorafobia y pánico: Naturaleza, evaluación y tratamiento (2009). Publicación electrónica. <http://hdl.handle.net/2445/6261>
- Bados, A. (2001). Fobia social. Madrid: Síntesis.
- Cerna, K. (2003). Oratoria – La importancia de hablar en público. Lima, Perú: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Changua, E. (2002). Manual de oratoria y locución. Huánuco, Perú: CIPCOMS – Editor.
- Clement, W. & Napoleón, H. (2005). La actitud mental positiva – Un camino al éxito. Argentina: Grijalbo
- De la Rosa, C. (2007). Enciclopedia de la oratoria motivacional. Lima, Perú: Marketing Motivacional.
- De la Rosa, C. (2010). Cómo Hablar en Público y Motivar a las Personas. Lima, Perú: Creative Commons.
- Fischman, D. (2000). El camino del líder. Perú, Lima: (UPC/El Comercio)
- Freud, S. (1979). El yo y el ello, y otras obras. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- García, M. (2010). Aprender a liderar. España, Madrid: Paidós
- González, C. (2013). *Efectos de la PNL (Programación Neurolingüística) sobre el miedo escénico de estudiantes universitarios* (tesis de maestría). Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo, Venezuela.
- Greville, J. (2002). El arte de hablar en público – Hable con claridad, firmeza y convicción a su auditorio. Bilbao, España: Edición especial para el Comercio Ediciones – Perú.

- Hill, N. y Clement, W. (2005). *La actitud mental positiva: un camino hacia el éxito*. España: Grijalbo
- Jagoszeswki, R. (2001). *El poder de la palabra*. Caracas, Venezuela: Jupiter editores C.A.
- Jagoszewki, R. (2009). *Estrategias cognitivas y conductuales para el afrontamiento eficaz del miedo escénico* (Tesis doctoral). Universidad Tecana American University, Caracas, Venezuela.
- Loprete, C. (1992). *Introducción a la oratoria moderna – La comunicación oral*. Buenos Aires, Argentina: Plus Ultra.
- Maldonado, J. & Jiménez, B. (2009). *Oratoria moderna – Herramientas necesarias para el desarrollo de la expresividad oral y el éxito personal*. Lima, Perú: San Marcos E.I.R.L.
- Mendoza, O. (2008). *Manual de instrucción en el curso de oratoria*. Lima, Perú: Palomino E.I.R.L.
- Muñasqui, T. (2011). *Oratoria – Poder y éxito del líder excelente*. Lima, Perú: San Marcos E. I. R. L.
- Nagy, J. (2014, enero) *El miedo escénico*. Temas para la educación. Federación de enseñanza de CC. OO. de Andalucía (2014, enero). Recuperado de www.feandalucia.ccoo.es
- Novoa, S. (1998). *El poder de la palabra – Manual de oratoria. Protocolo y etiqueta*. Trujillo, Perú: Edición patrocinada por el Colegio de Antropólogos del Perú.
- Og, M. (1977). *El secreto más grande del mundo*. México: Diana Editorial
- Quispe, S. (1992). *Oratoria dinámica – El genuino arte de hablar en público*. Trujillo, Perú: Fideluz.
- Sánchez, M. (2010). *Hable en público*. Perú, Lima: Mirbet S.A.C.

ANEXO N° 02: ENCUESTA

ENCUESTA PARA EVALUAR EL MIEDO ORATORIO EN LOS ESTUDIANTES DEL PROGRA DE ACTIVIDADES INTEGRADORAS 2016 – II, DE LA UNIVERSIDAD “CÉSAR VALLEJO” DE TRUJILLO

APELLIDOS Y NOMBRES:

GRUPO: FECHA:

INSTRUCCIONES: Te presento a continuación un listado de afirmaciones e interrogantes. Especifique su respuesta marcando con una “X” (equis) en el recuadro que corresponde según usted se identifique más. No hay respuestas correctas e incorrectas.

Gracias por su colaboración

N°	ITEMS	SIEMPRE	AVECES	NUNCA
1	<i>Demuestra pánico social ante el auditorio.</i>			
2	<i>Realiza acciones involuntarias antes de enfrentarse al auditorio</i>			
3	<i>Es repetitivo en acciones de arreglarse la ropa y material de exposición</i>			
4	<i>Lee y relea sus apuntes de disertación y/o discursos</i>			
5	<i>Habitualmente tienes pensamientos que vas a ser rechazado por el público.</i>			
6	<i>Con frecuencia piensas que el público se va reír de ti y terminará por juzgarte</i>			
7	<i>La presión del público obnubila tu mente porque sientes que estás haciendo el ridículo</i>			
8	<i>En tu presentación en público ¿consideras que el público está pendiente de tu vestimenta y no de tu exposición</i>			
9	<i>Estar pendiente del público ¿Consideras que te hace cometer errores frecuentes, debido a la gran tensión y nervios que sientes?</i>			

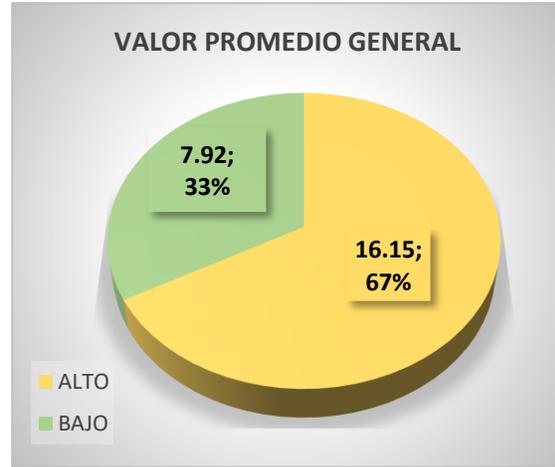
N°	ITEMS	SIEMPRE	AVECES	NUNCA
10	<i>Sientes que solamente te preparas para tu participación, más no te preparas para enfrentar al público</i>			
11	<i>En tu presentación frente al público ¿Estas más pendiente del público que de ti mismo?</i>			
12	<i>¿Sientes que los nervios te traicionan, aunque tu tema es muy hermoso para ti?</i>			
13	<i>Aunque te hayas preparado lo suficiente ¿sientes que de todas maneras te vas a equivocar?</i>			
14	<i>¿Sueles siempre tener pensamiento que vas a fracasar e incluso que no lo harás bien.?</i>			
15	<i>¿Sientes que el público se reirá de ti y terminaras señalado por todos?</i>			
16	<i>¿Consideras que no es lo tuyo la palabra frente al público y considerando que mejor puedes dedicarte a otra cosa?</i>			
17	<i>¿Sientes que tu cuerpo generara fácilmente estados físicos de ansiedad: movimientos torpes, temblor, sudor exagerado, tensiones, etc.?</i>			
18	<i>¿Consideras que tus temores y ansiedad provienen de tu entorno familiar?</i>			

ANEXO N° 03: Matriz de datos estadísticos

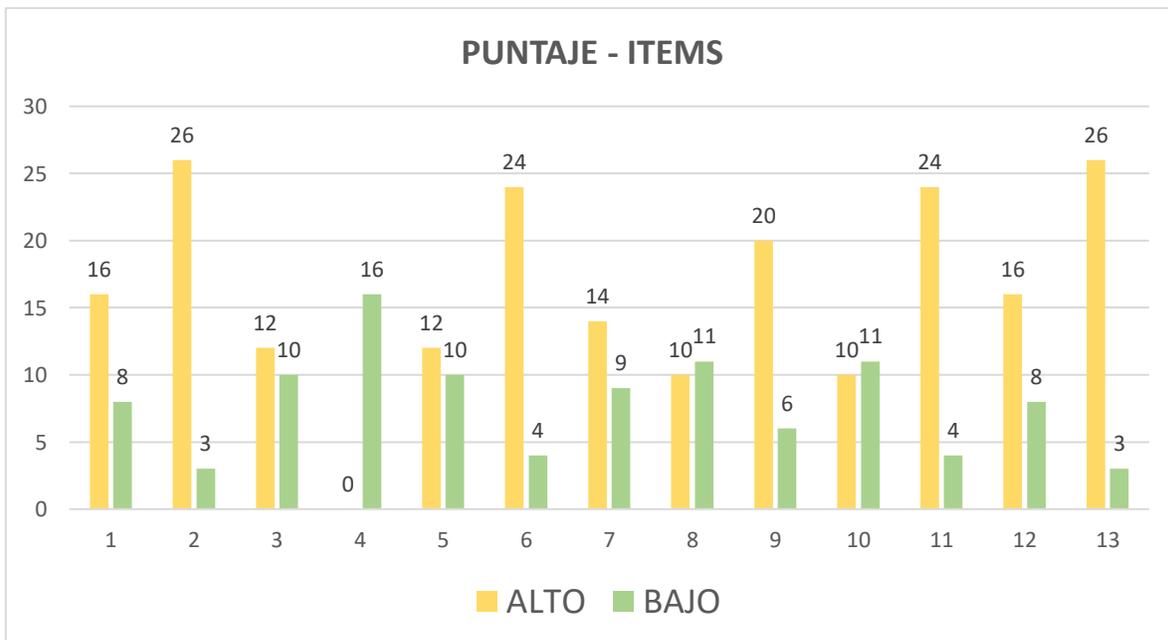
A. ASPECTOS EXÓGENOS

GRUPO 56

INDICADOR	PUNTAJE	VALORACIÓN	RANGO	ESTADO
SI	2	ALTO	14 - 26	ALTO MIEDO ORATORIO
NO	1	BAJO	0 - 13	NO TIENE MIEDO ORATORIO

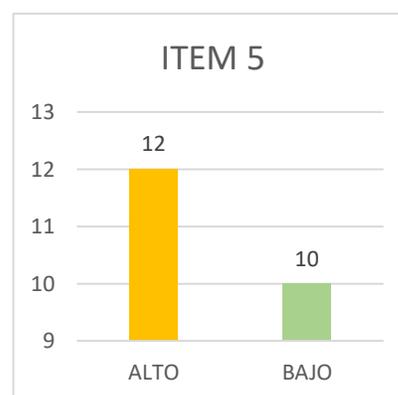
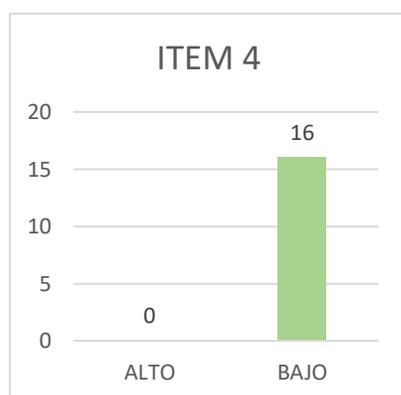
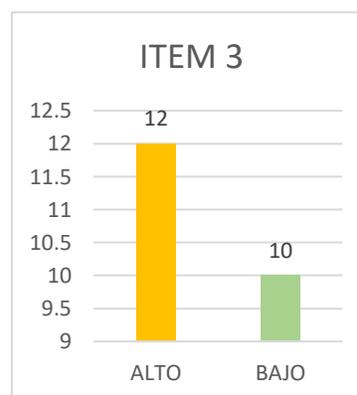
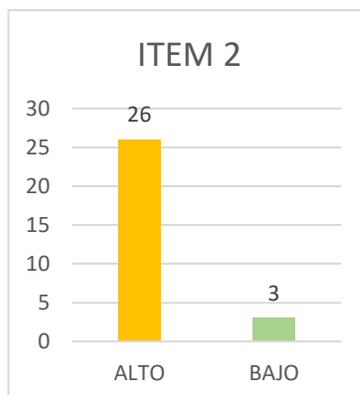
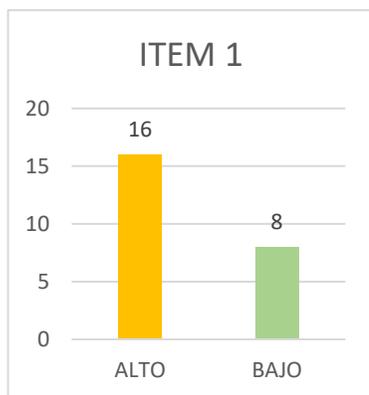
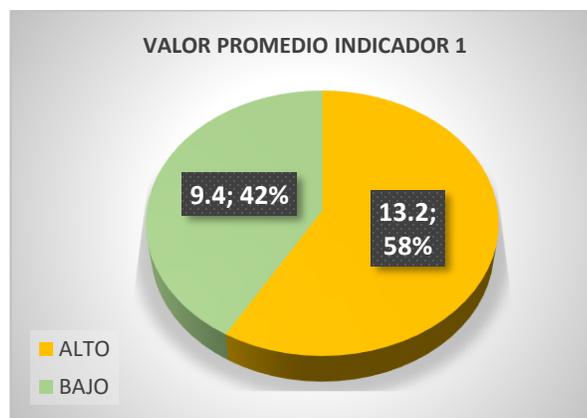


VALORACIÓN	ITEMS													TOTAL	VALOR PROMEDIO
	Indicador 1					Indicador 2				Indicador 3					
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4		
ALTO	16	26	12	0	12	24	14	10	20	10	24	16	26	210	16.15
BAJO	8	3	10	16	10	4	9	11	6	11	4	8	3	103	7.92



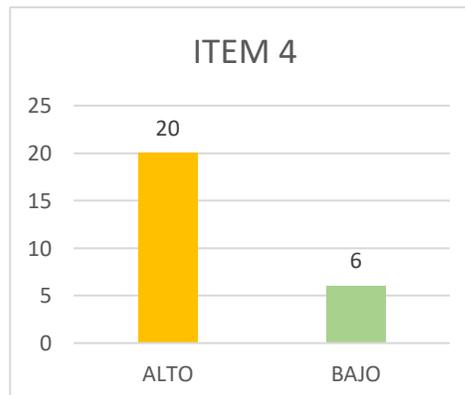
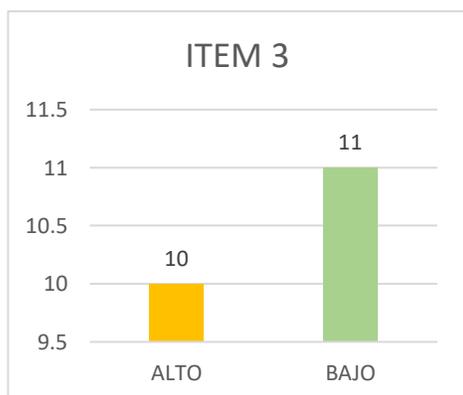
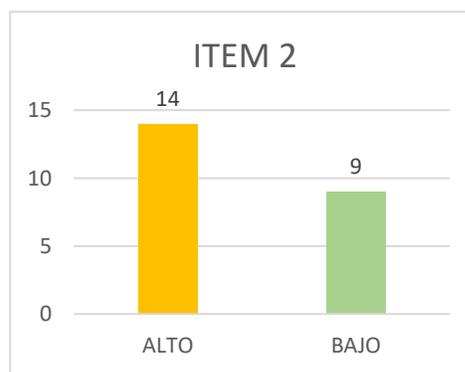
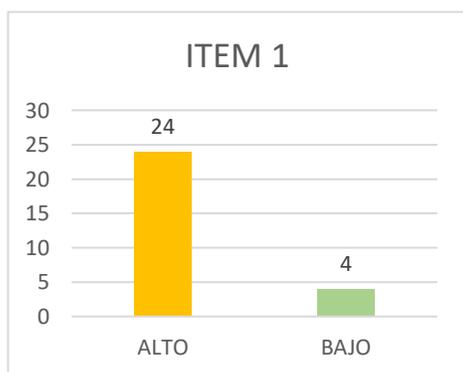
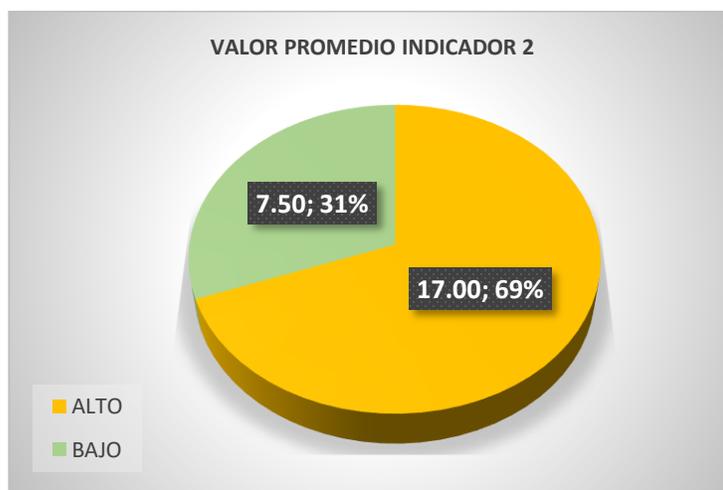
Indicador 1: Manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio que muestra el estudiante

VALORACIÓN	ITEMS					TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4	5			
ALTO	16	26	12	0	12	66	13.2	58
BAJO	8	3	10	16	10	47	9.4	42



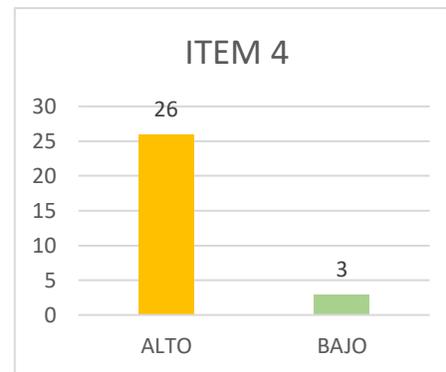
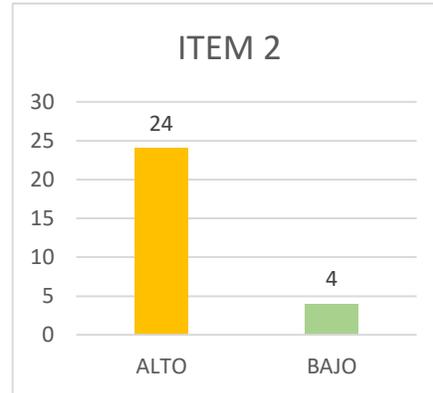
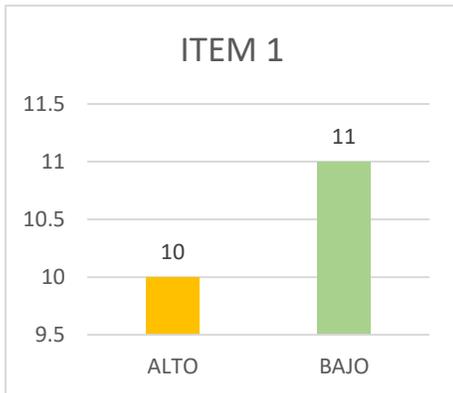
Indicador 2: Expresiones gestuales de miedo escénico oratorio que muestra el estudiante

VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4			
ALTO	24	14	10	20	68	17.00	69 %
BAJO	4	9	11	6	30	7.50	31 %



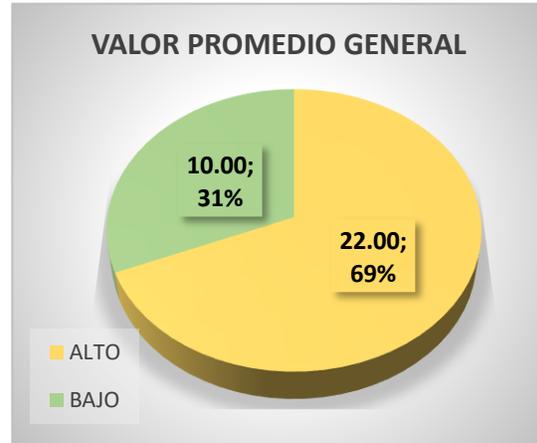
Indicador 3: Desarrollo escénico: expresión gestual y corporal

VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4			
ALTO	10	24	16	26	76	19.00	75
BAJO	11	4	8	3	26	6.50	25

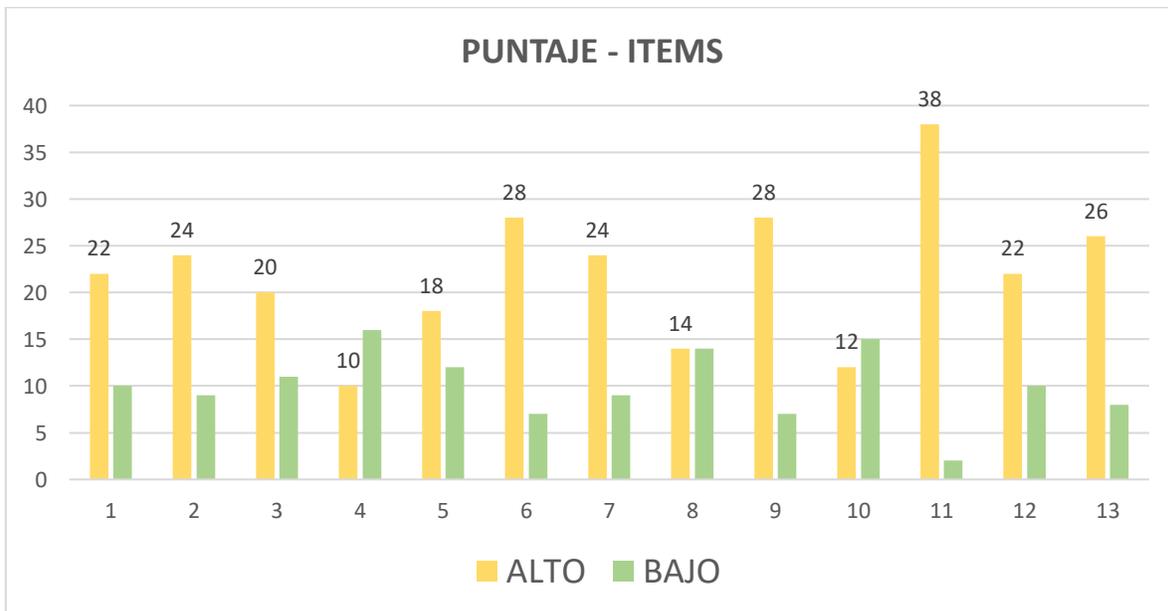


GRUPO 58

INDICADOR	PUNTAJE	VALORACIÓN	RANGO	ESTADO
SI	2	ALTO	14 - 26	ALTO MIEDO ORATORIO
NO	1	BAJO	0 - 13	NO TIENE MIEDO ORATORIO

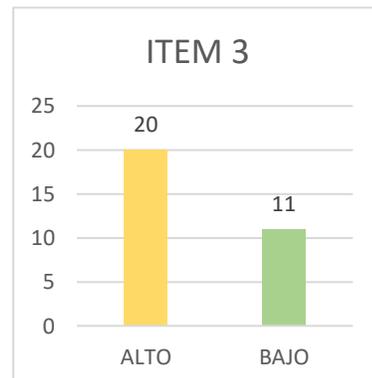
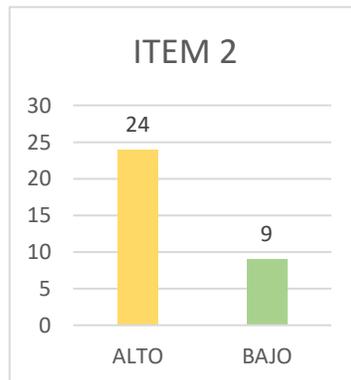
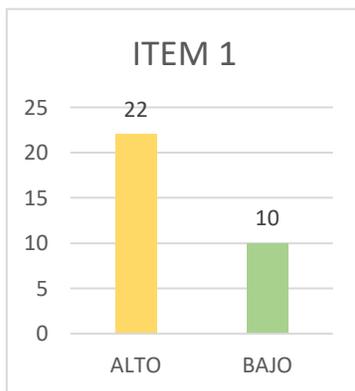
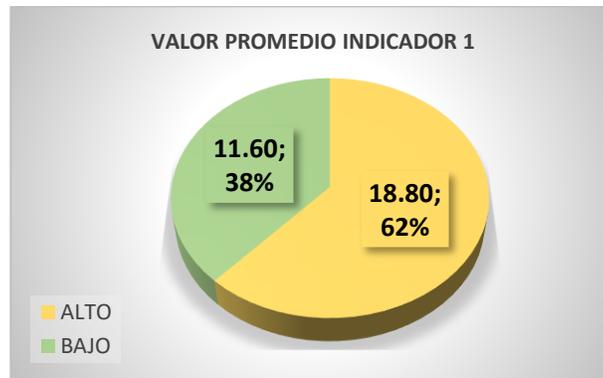


VALORACIÓN	ITEMS													TOTAL	VALOR PROMEDIO
	Indicador 1					Indicador 2				Indicador 3					
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4		
ALTO	22	24	20	10	18	28	24	14	28	12	38	22	26	286	22.00
BAJO	10	9	11	16	12	7	9	14	7	15	2	10	8	130	10.00



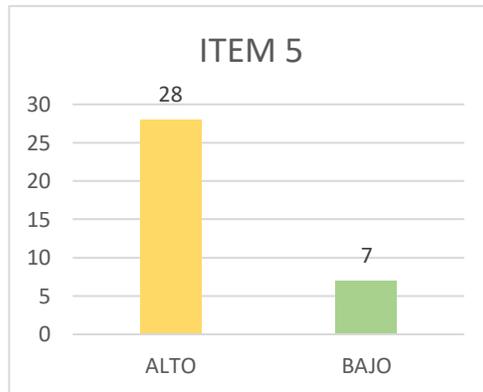
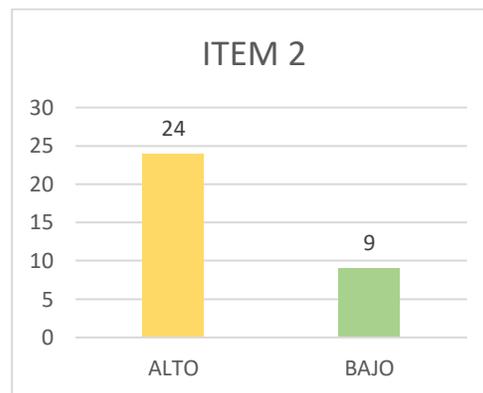
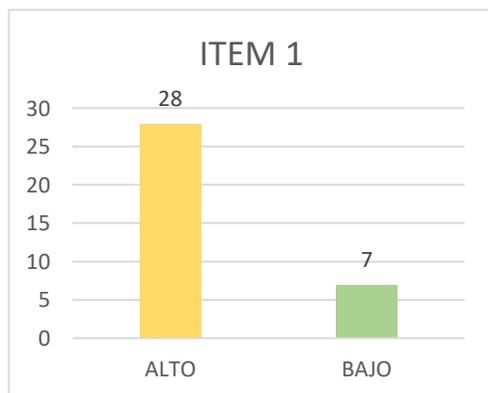
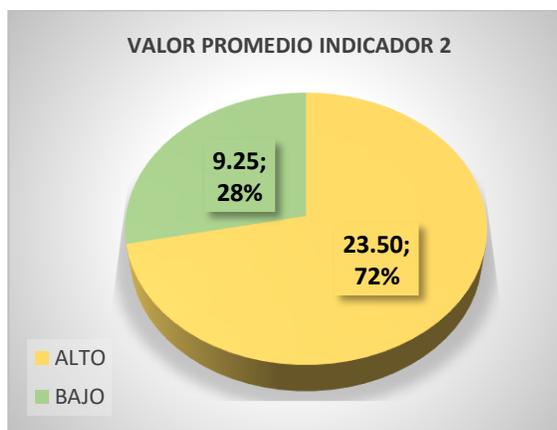
Indicador 1: Manifestaciones físicas del miedo escénico oratorio que muestra el estudiante

VALORACIÓN	ITEMS					TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4	5			
ALTO	22	24	20	10	18	94	18.80	62
BAJO	10	9	11	16	12	58	11.60	38



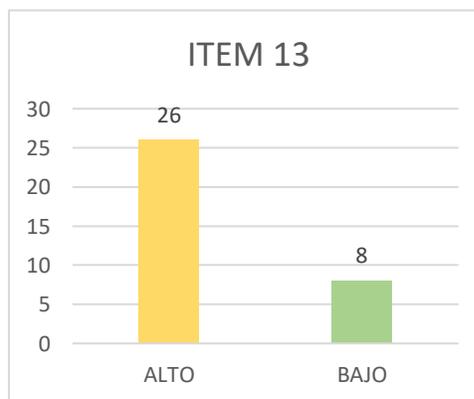
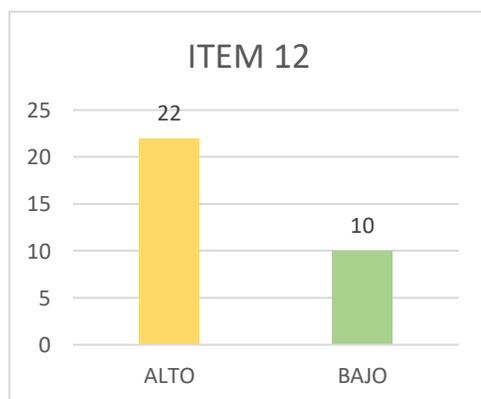
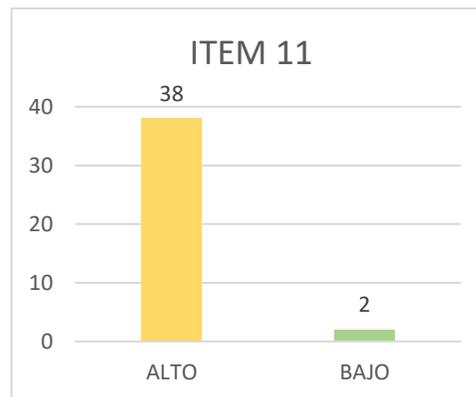
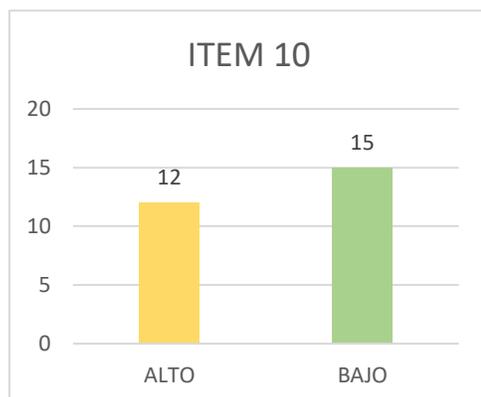
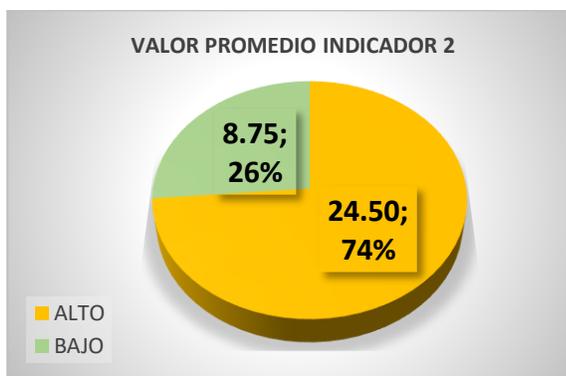
Indicador 2: Expresiones gestuales de miedo escénico oratorio que muestra el estudiante

VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	
	1	2	3	4			
ALTO	28	24	14	28	94	23.50	
BAJO	7	9	14	7	37	9.25	



Indicador 3: Desarrollo escénico: expresión gestual y corporal.

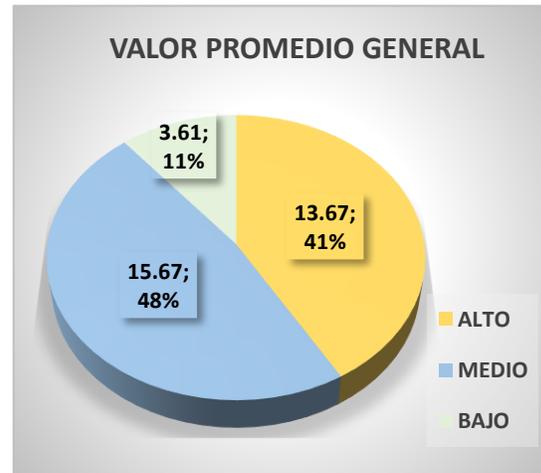
VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4			
ALTO	12	38	22	26	98	24.50	74%
BAJO	15	2	10	8	35	8.75	26%



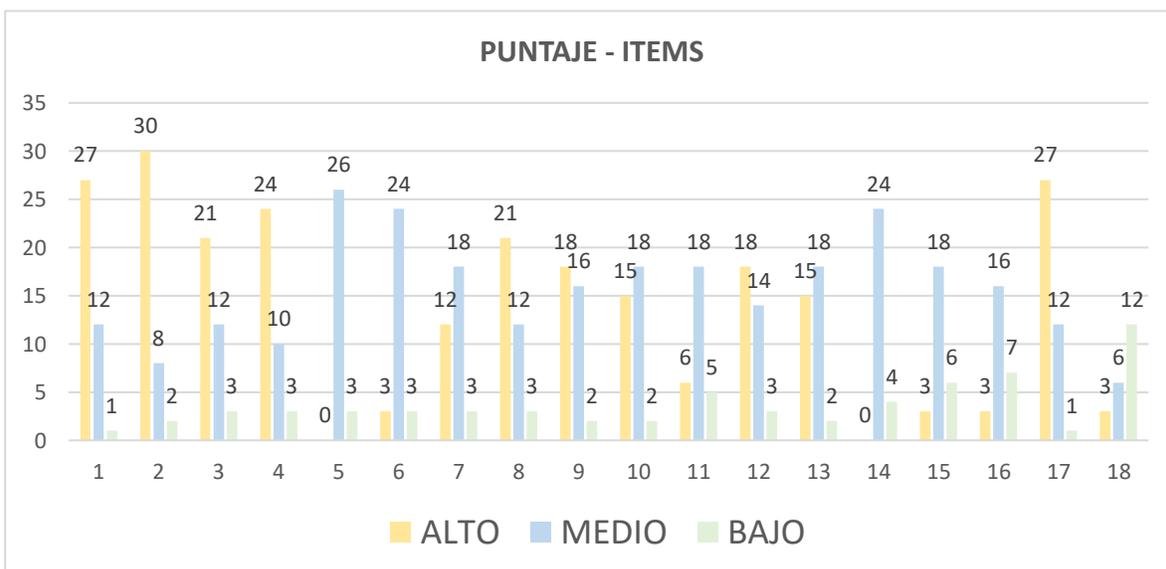
B. ASPECTOS ENDÓGENOS

GRUPO 56

INDICADOR	PUNTAJE	VALORACIÓN	RANGO	ESTADO
SIEMPRE	3	ALTO	37-54	ALTO NIVEL DE MIEDO ORATORIO
A VECES	2	MEDIO	19-36	MEDIO NIVEL DE MIEDO ORATORIO
NUNCA	1	BAJO	0-18	NO TIENE MIEDO ORATORIO

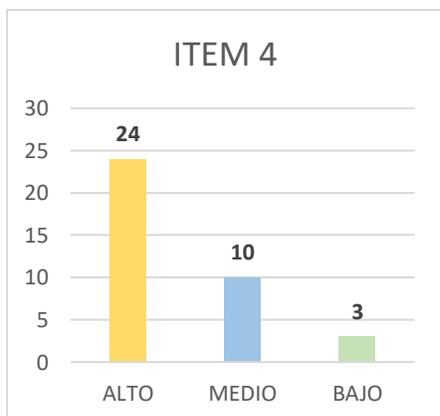
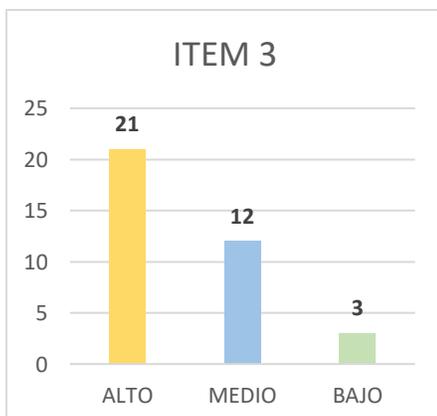
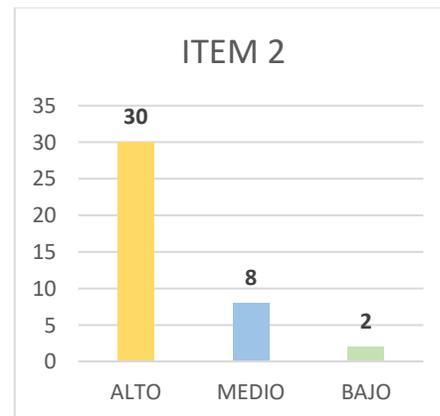
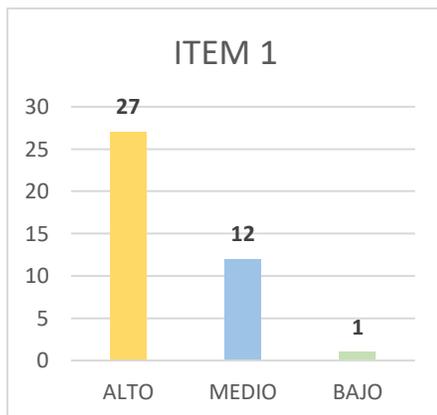
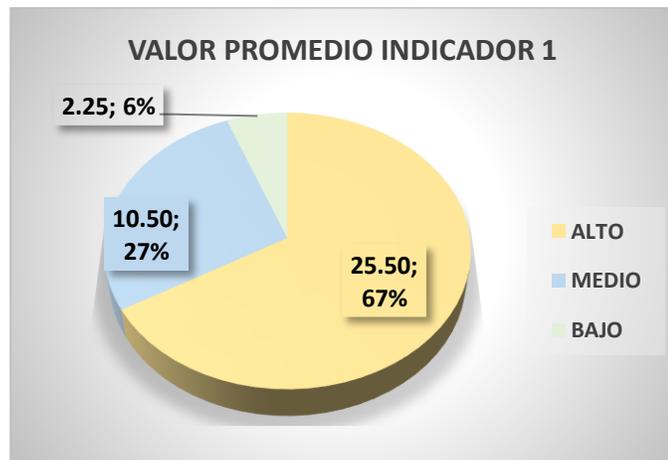


VALORACIÓN	ITEMS																		TOTAL	VALOR PROMEDIO
	Indicador 1				Indicador 2					Indicador 3				Indicador 4						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18		
ALTO	27	30	21	24	0	3	12	21	18	15	6	18	15	0	3	3	27	3	246	13.67
MEDIO	12	8	12	10	26	24	18	12	16	18	18	14	18	24	18	16	12	6	282	15.67
BAJO	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2	5	3	2	4	6	7	1	12	65	3.61



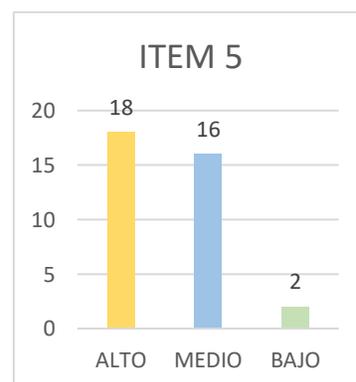
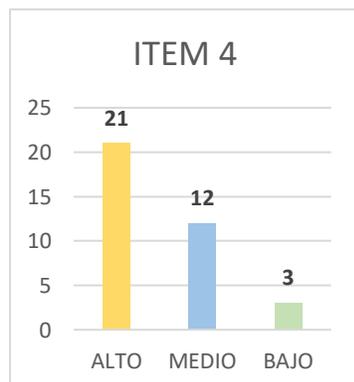
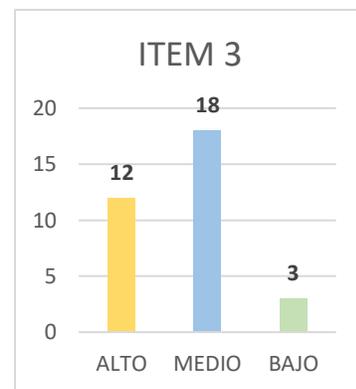
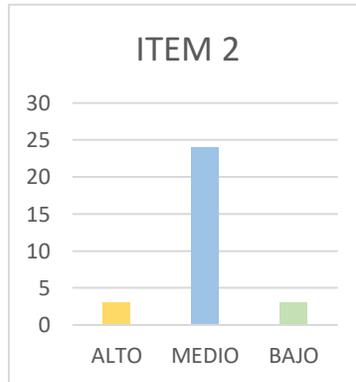
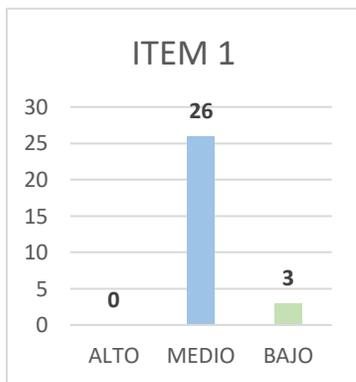
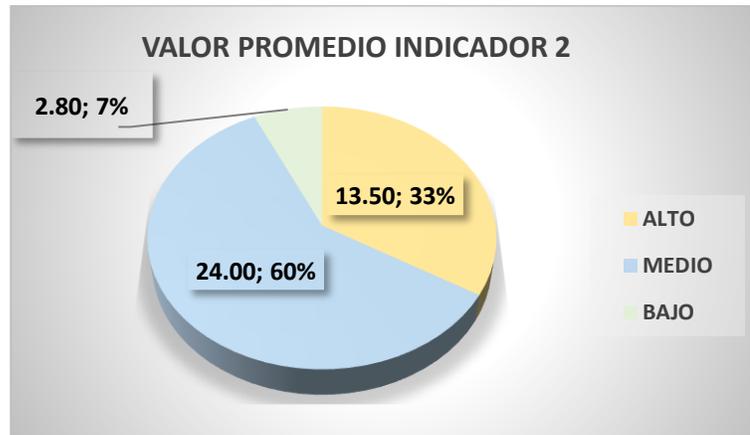
Indicador 1: Muestra ansiedad y no las afronta con naturalidad

VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4			
ALTO	27	30	21	24	102	25.50	67
MEDIO	12	8	12	10	42	10.50	27
BAJO	1	2	3	3	9	2.25	6



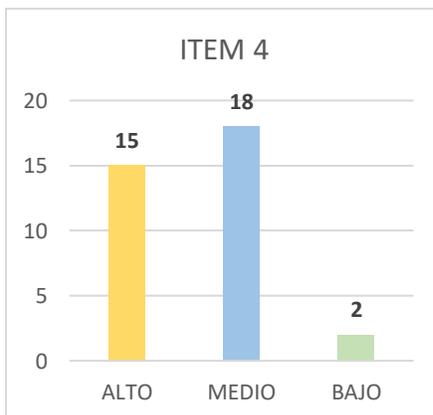
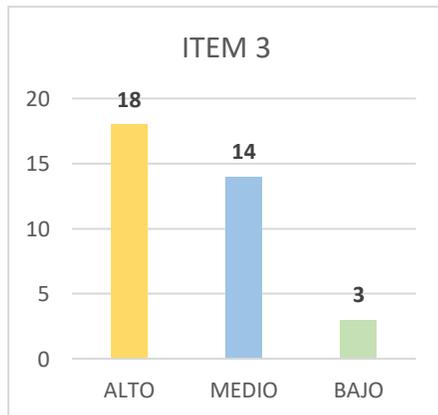
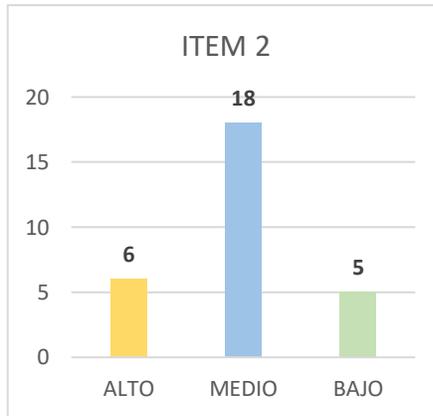
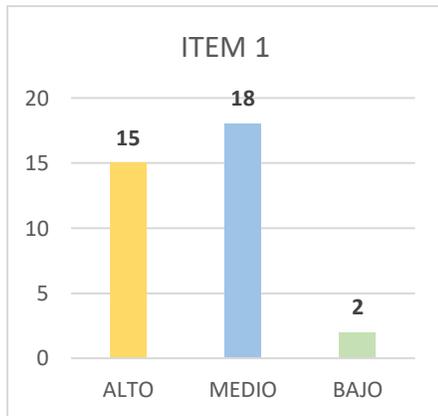
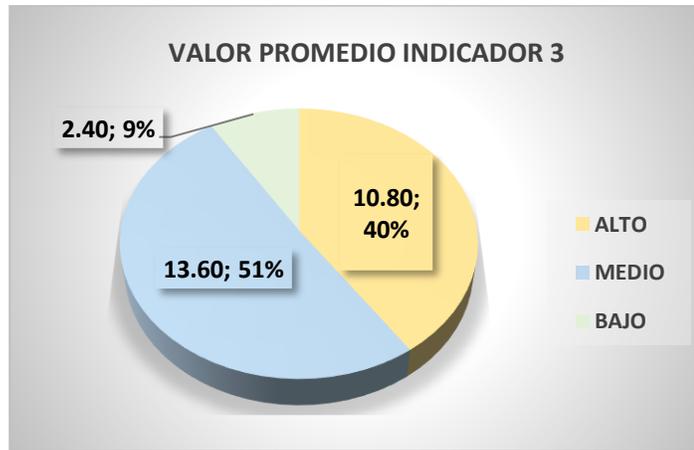
Indicador 2: Muestra temor al rechazo

VALORACIÓN	ITEMS					TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4	5			
ALTO	0	3	12	21	18	54	13.50	
MEDIO	26	24	18	12	16	96	24.00	
BAJO	3	3	3	3	2	14	2.80	



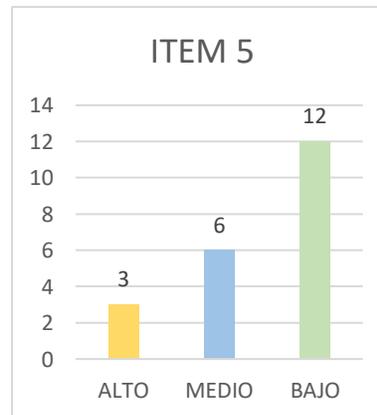
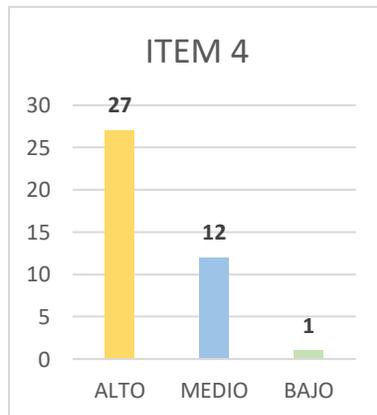
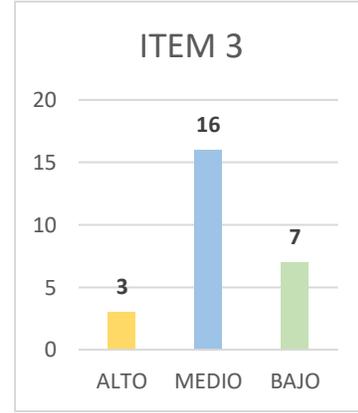
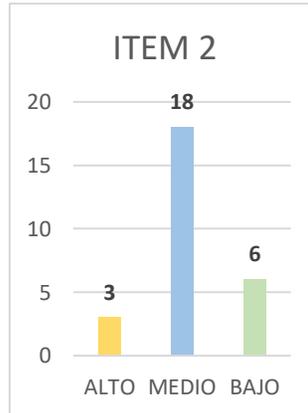
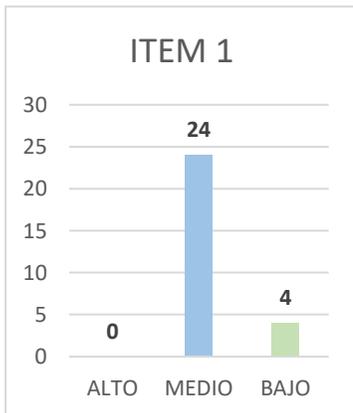
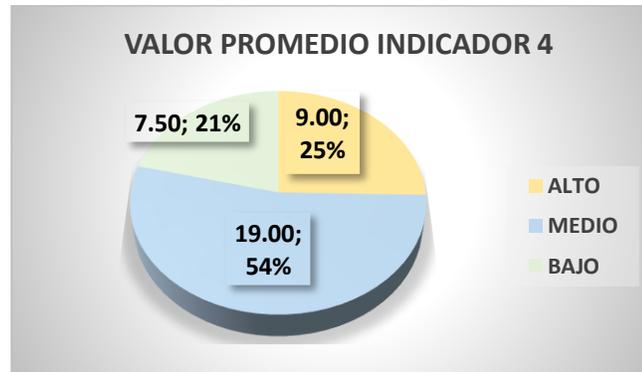
Indicador 3: Muestra temor a fracasar en su desempeño oratorio

VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4			
ALTO	15	6	18	15	54	10.80	40
MEDIO	18	18	14	18	68	13.60	51
BAJO	2	5	3	2	12	2.40	9



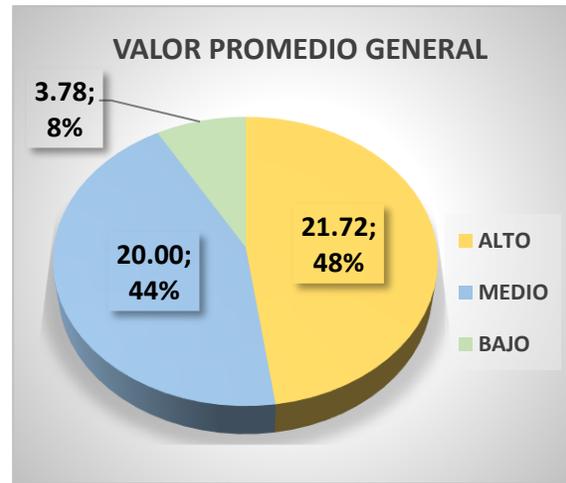
Indicador 4: Síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo

VALORACIÓN	ITEMS					TOTAL	VALOR PROMEDIO	
	14	15	16	17	18			
ALTO	0	3	3	27	3	36	9.00	
MEDIO	24	18	16	12	6	76	19.00	
BAJO	4	6	7	1	12	30	7.50	

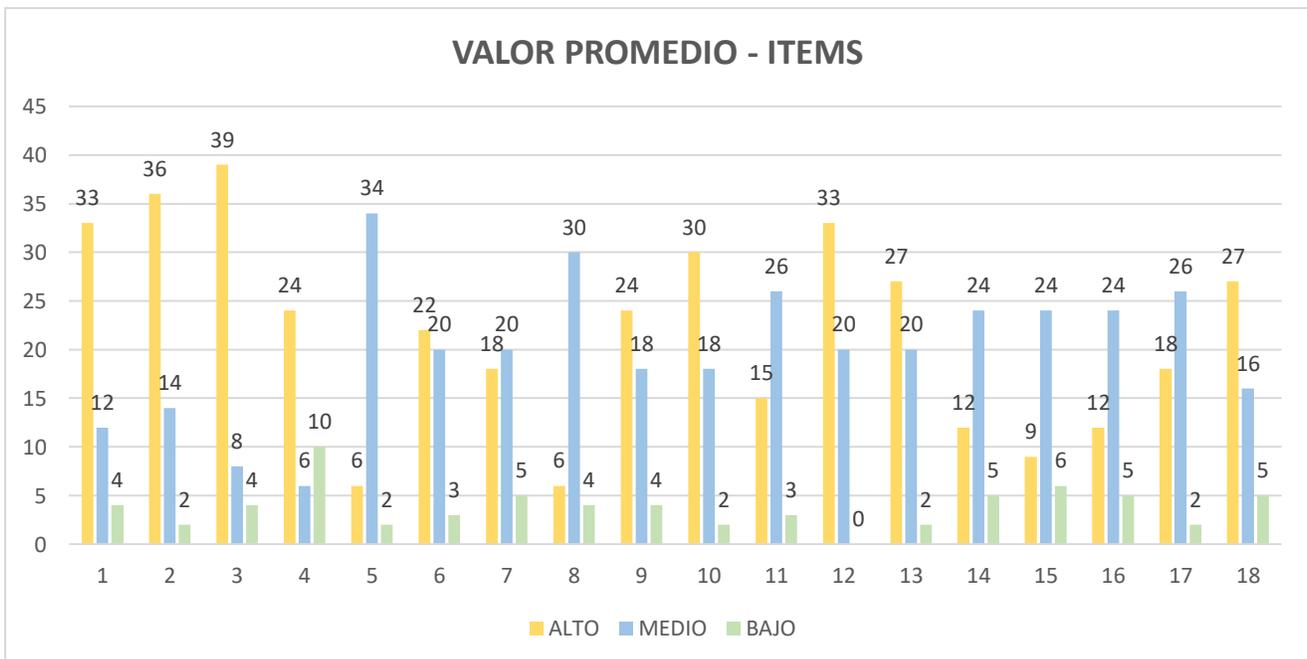


Grupo 58:

INDICADOR	PUNTAJE	VALORACIÓN	RANGO	ESTADO
SIEMPRE	3	ALTO	37-54	ALTO NIVEL DE MIEDO ORATORIO
A VECES	2	MEDIO	19-36	MEDIO NIVEL DE MIEDO ORATORIO
NUNCA	1	BAJO	0-18	NO TIENE MIEDO ORATORIO

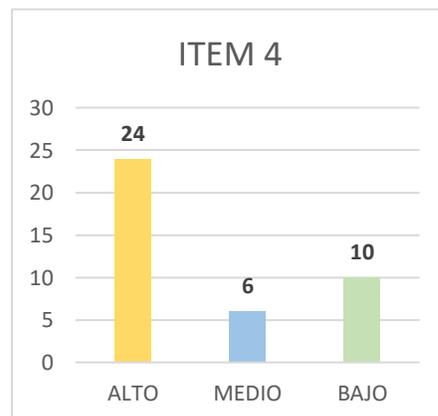
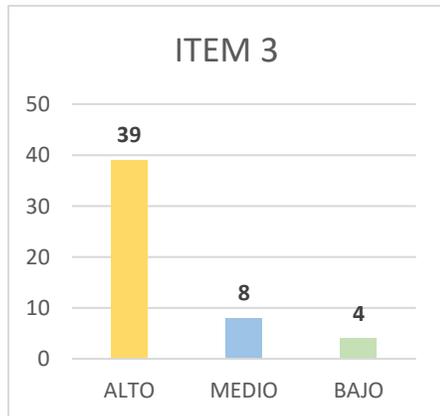
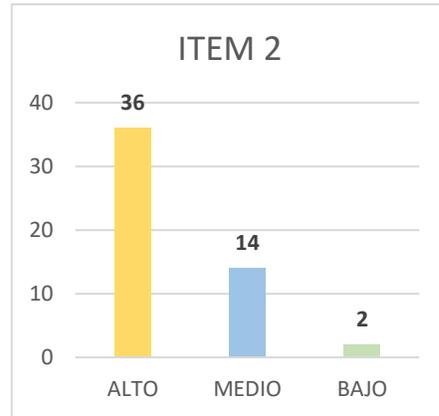
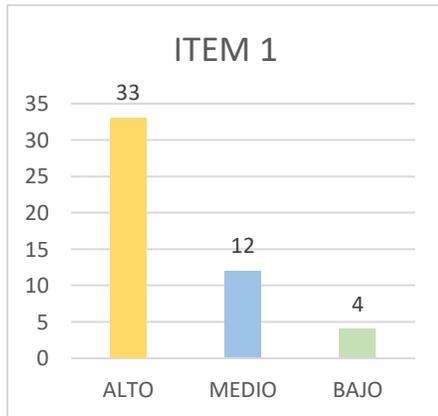
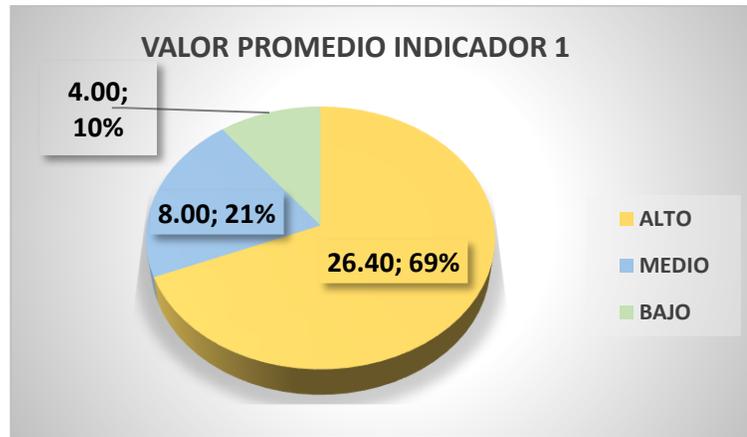


VALORACIÓN	ITEMS																		TOTAL	VALOR PROMEDIO
	Indicador 1				Indicador 2					Indicador 3				Indicador 4						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18		
ALTO	33	36	39	24	6	22	18	6	24	30	15	33	27	12	9	12	18	27	391	21.72
MEDIO	12	14	8	6	34	20	20	30	18	18	26	20	20	24	24	24	26	16	360	20.00
BAJO	4	2	4	10	2	3	5	4	4	2	3	0	2	5	6	5	2	5	68	3.78



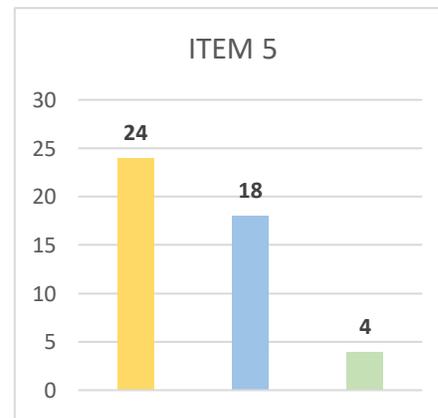
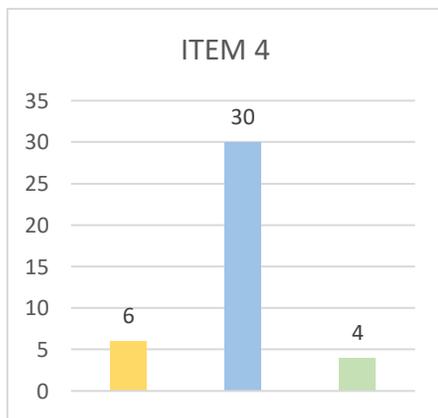
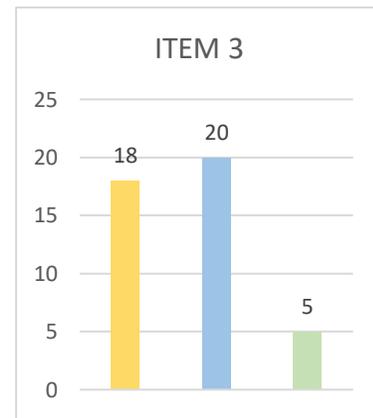
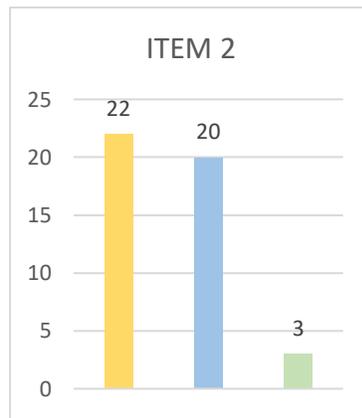
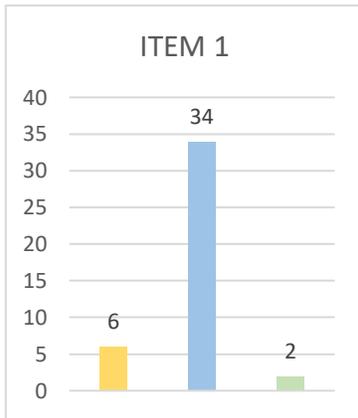
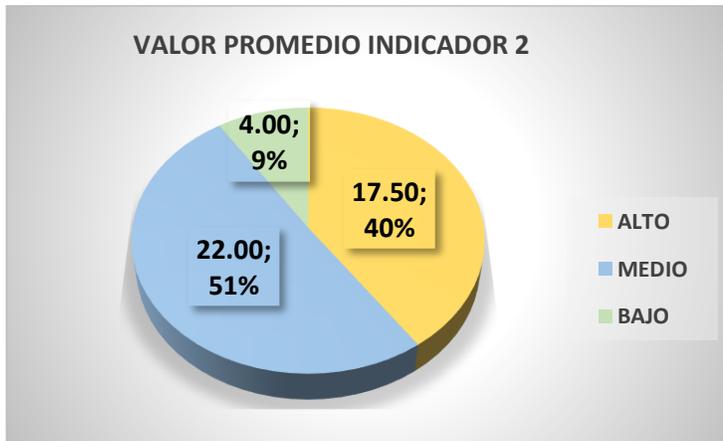
Indicador 1: Muestra ansiedad y no las afronta con naturalidad

VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4			
ALTO	33	36	39	24	132	26.40	69
MEDIO	12	14	8	6	40	8.00	21
BAJO	4	2	4	10	20	4.00	10



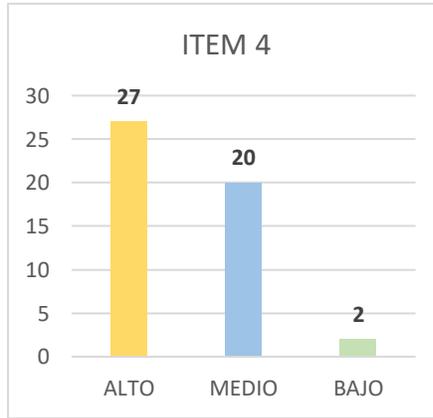
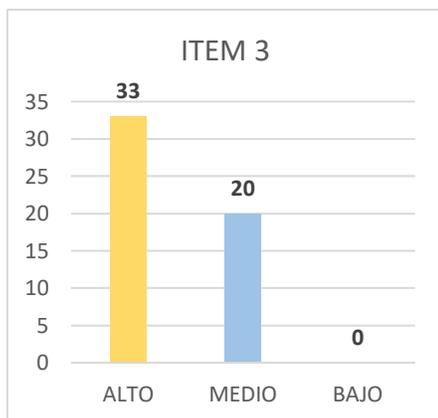
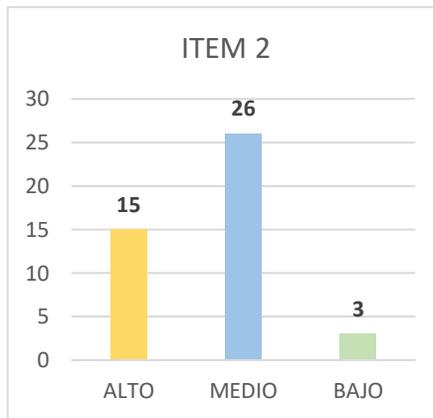
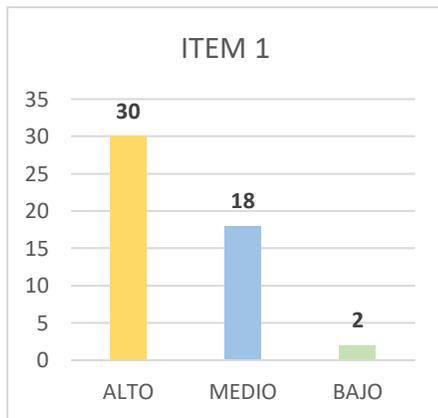
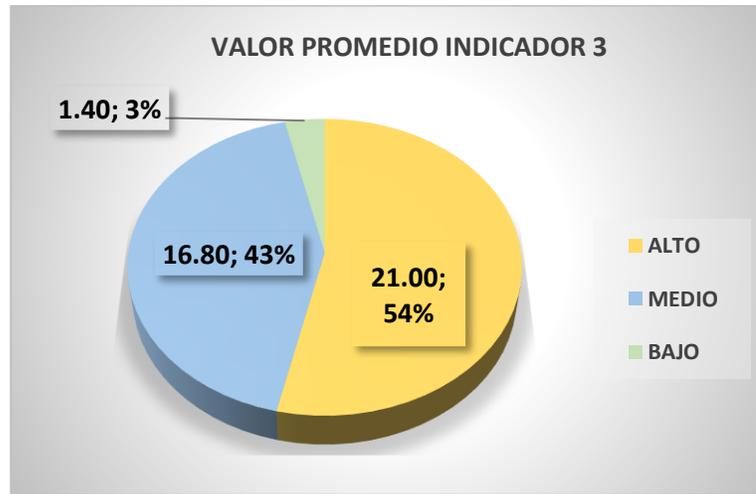
Indicador 2: Muestra temor al rechazo

VALORACIÓN	ITEMS					TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4	5			
ALTO	6	22	18	6	24	70	17.50	40
MEDIO	34	20	20	30	18	88	22.00	51
BAJO	2	3	5	4	4	16	4.00	9



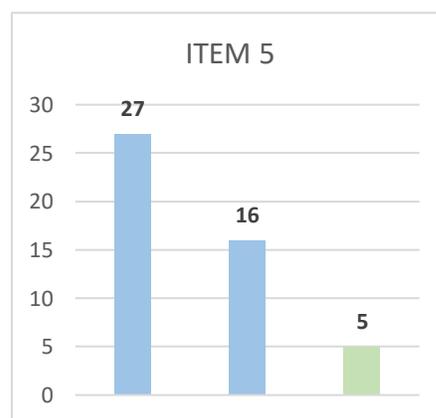
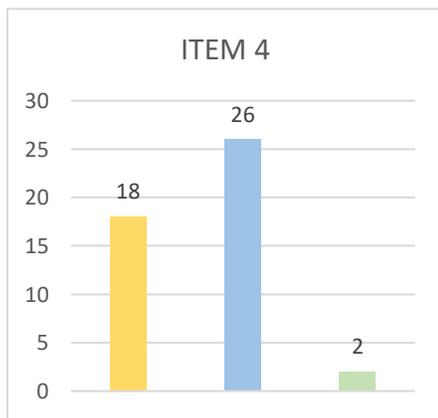
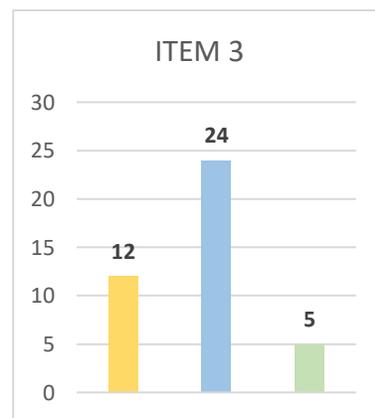
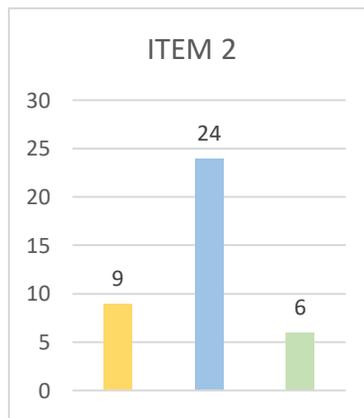
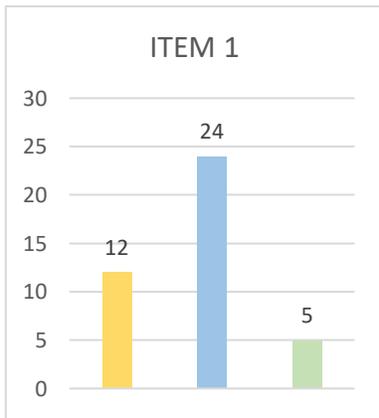
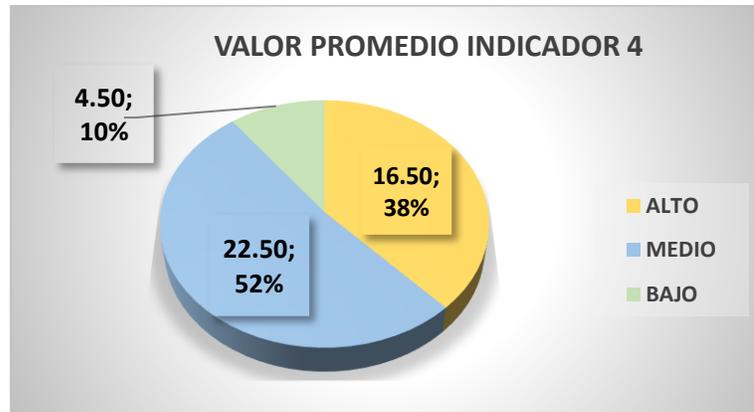
Indicador 3: Muestra temor a fracasar en su desempeño oratorio

VALORACIÓN	ITEMS				TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4			
ALTO	30	15	33	27	105	21.00	54
MEDIO	18	26	20	20	84	16.80	43
BAJO	2	3	0	2	7	1.40	3



Indicador 4 Síntomas de tensión, ansiedad y nerviosismo

VALORACIÓN	ITEMS					TOTAL	VALOR PROMEDIO	%
	1	2	3	4	5			
ALTO	12	9	12	18	27	66	16.50	
MEDIO	24	24	24	26	16	90	22.50	
BAJO	5	6	5	2	5	18	4.50	



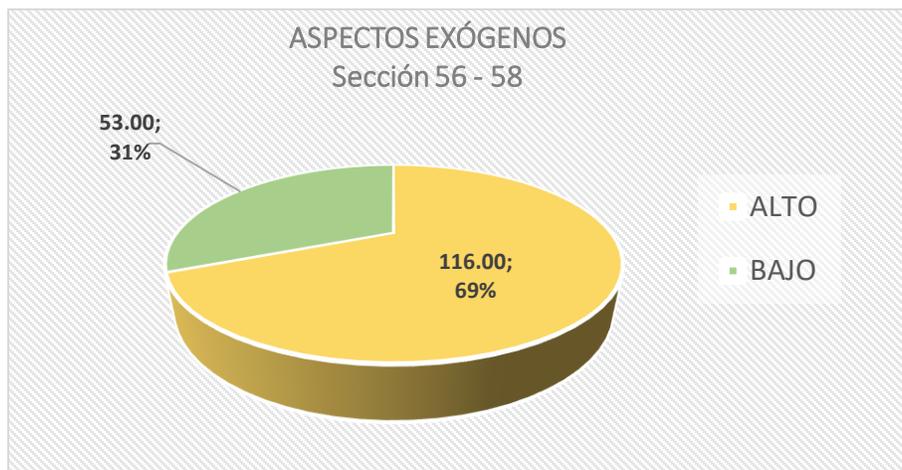
C. PUNTAJES TOTALES

Aspectos exógenos

DIMENSIÓN	TOTAL VALOR PROMEDIO Y PORCENTUAL							
	GRUPO 56				GRUPO 58			
	ALTO	%	BAJO	%	ALTO	%	BAJO	%
ASPECTOS EXÓGENOS	49.20	68	23.40	32	66.80	69	29.60	31

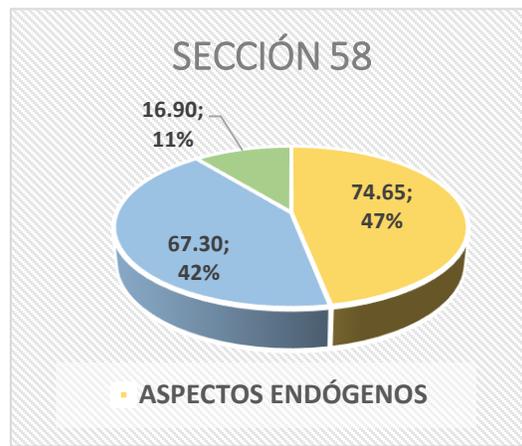
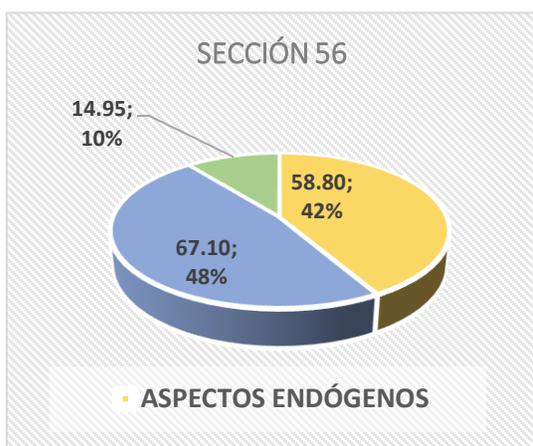


DIMENSIÓN	TOTAL, VALOR PROMEDIO Y PORCENTUAL GRUPO 56 - 58			
	ALTO	%	BAJO	%
ASPECTOS EXÓGENOS	116.00	69	53	31



ASPECTOS ENDÓGENOS

DIMENSIÓN	VALOR PROMEDIO											
	GRUPO 56						GRUPO 58					
	ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%	ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
ASPECTOS ENDÓGENOS	58.80	42	67.10	48	14.95	10	74.65	47	67.30	42	16.90	11



DIMENSIÓN	TOTAL, VALOR PROMEDIO Y PORCENTUAL GRUPO 56 - 58					
	ALTO	%	MEDIO	%	BAJO	%
ASPECTOS ENDÓGENOS	133.45	44	134.40	45	31.85	11

