

LA COMUNICACIÓN ORAL

MODULO 2
COMUNICACIÓN ORAL

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

TRABAJOS AULICOS 20%

ACTIVIDADES PLATAFORMA 30%

TRABAJOS ESCRITOS 10%

EXAMEN 50%

COMUNICACIÓN HUMANA

- Proceso sistémico que permite la interacción entre dos o más personas mediante un mismo código. Este proceso se caracteriza por interrelacionar, aparte de los agentes actuantes, un mensaje, un canal, un referente, una situación; todos ubicados dentro de un mismo contexto.

HERNANDEZ

- **La comunicación es un acto dinámico en el que los sujetos entran en contacto, cada uno con su forma de ser. Es, por tanto, un encuentro de mentes y realidades.**



BUSQUEDA DE EXPRESIÓN

- Es la capacidad de cada individuo para almacenar información convencional que va recogiendo de su entorno social.

LENGUAJE

LENGUA

HABLA

PROCESOS DE
CONFORMACIÓN
DE MENSAJES.

The diagram consists of three lines on the left that converge into a single point on the right. The top line starts from the word 'LENGUAJE', the middle line from 'LENGUA', and the bottom line from 'HABLA'. These lines point towards the text 'PROCESOS DE CONFORMACIÓN DE MENSAJES.' on the right side of the slide.

COMUNICACIÓN

- Del vocablo latino **communicare**, que significa —compartir algo, hacerlo comúnll, y por —comúnll entendemos comunidad; o sea, comunicar se refiere a hacer a —algoll del conocimiento de nuestros semejantes.

MODELO DE ARISTOTELES

- **Emisor:** Dentro del proceso comunicativo, es la parte que inicia el intercambio de informa- ción y conduce el acto comunicativo. Es quien transmite el mensaje, el que dice o hace algo con significado.
- **Mensaje:** Se refiere a la información transmitida. Es lo que se dice.
- **Receptor:** Es quien recibe el mensaje.



ELEMENTOS DEL PROCESO

- **La fuente:** De un conjunto de posibles mensajes, ésta decide cuál se enviará; es decir, el origen de las decisiones.
- **El canal:** Es el conducto físico mediante el cual se transmite el mensaje.
- **El ruido:** Es toda interferencia que pueda afectar al canal y que evita que el mensaje llegue al receptor o lo haga de manera incomprensible.
- **Fidelidad:** Es el factor que reduce o elimina la interferencia del ruido.
- **Codificador:** Es quien asume la función de tomar la información y decidir qué tipo de código usará para construir el mensaje.
- **Decodificador:** Es la contraparte del anterior. Recibe el mensaje codificado y lo descifra para conocer su significado.

MODELO SHANNER Y WEAVER

MODELO DE DAVID K. BERLO

Considera que, en el contexto de la comunicación entre personas, la fuente y el codificador se deben agrupar en un solo elemento, al igual que el decodificador y el receptor; ya que ambas funciones codificar y emitir o recibir y decodificar son efectuadas de manera simultánea por la misma persona, respectivamente.



LA COMUNICACIÓN ORAL

- ORAL: es una expresión que se manifiesta o produce con la boca o mediante la palabra hablada. (Real Academia Española)
- ORALIDAD: Se trata, pues, de un universo más amplio al que se estudia de manera introductoria al precedente.

DESARROLLO DE LA COMPRESION ORAL



HABILIDADES PARA LA COMUNICACIÓN ORAL

- Habilidades innatas y aprendidas
 - .- Personas extrovertidas que no temen hablar en público.
 - .- Por cuestiones sociales o profesionales, aprender a comunicarse en forma oral.

ELEMENTOS DE DESARROLLO

- .- VISUALES
- .- VERBALES
- .- VOCALES



ELEMENTOS PARA UNA BUENA ORALIDAD

- VISUALIDAD

Está relacionado con la apariencia física del disertante u orador, postura, ademanes y forma de vestir.

- VOCALIDAD

Se vinculan con todo lo relacionado con las articulaciones y modulaciones de la voz.

- VERBALIDAD

Contenido informático a compartir.



TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

- CONVERSACIÓN

RAE, acción y efecto de hablar familiarmente una o varias personas con otra u otras, en ambientes amables y que prioriza la informalidad y la sencillez en el lenguaje.

- TORMENTA DE IDEAS

Se generan ideas que son anotadas de manera libre y desordenada, en los ambientes de oficina y posteriormente se genera una conclusión adaptable de manera afin.



TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

- DEBATE

RAE, es el proceso de discutir. Permite demostrar la capacidad o incapacidad de los participantes para articular ideas y argumentar.

- PREGUNTAS Y RESPUESTAS

En el presente, se han trasladado a espacios menos presenciales, en particular, Internet.

Lo indispensable, es guardar el respeto y preguntar sólo aquello que resulte pertinente.



LEYES DE LA RETORICA

La retórica es el arte de expresarse y de persuadir.

CARACTERISTICAS GENERALES.

.- **Verosímil:** Concepto dual, que da paso a la oposición (lo inaceptable, lo maravilloso, lo irracional, lo monstruoso, lo condenable, lo falso), y aquello que no es sino verosímil, por decir: lo cierto, lo verdadero, lo científico, lo perfecto.

.- **Adaptabilidad y variabilidad:** Se especifica, en relación al público, al objeto, a las circunstancias, al objetivo, al propio orador; la variabilidad se modula según los gustos, las partes del discurso, las materias, los estilos, los tonos.



LEYES DE LA RETORICA

.- **Aprendizaje retorico:** Es un espacio donde se gestaba el poder, en el que se entrenaba a los que ejercerían el poder. El trabajo consistía pues en entrenar la memoria, trabajar con un émulo, ejercitar el control del cuerpo

ESTRUCTURA DEL DISCURSO RETORICO

1. Genero deliberativo

Carácter oportuno o inoportuno de una decisión a tomar, por parte de particulares o de cuerpos constituidos, abarcando tanto las posiciones ideológicas como la moral y sus aplicaciones concretas en la acción.

2. Genero judicial

Se trata, de discutir en términos de contradicción sobre lo verdadero o lo falso.

3. Epidíctico o demostrativo

Elogia o, más raramente, culpa o critica a personajes o ideas en diversas circunstancias ni políticas ni judiciales.



PARTES DE LA RETORICA

- La invención

Es la primera etapa de la elaboración del discurso y ciertamente la más compleja. Consiste en la búsqueda de las ideas y de los argumentos.

- Las vías argumentativas

Aristóteles distingue tres vías argumentativas: el ethos, el pathos y el logos.

ETHOS

CUALIDADES VINCULADAS DEL ORADOR

PATHOS

EMOCIONES QUE EL ORADOR BUSCA
PROVOCAR EN EL AUDITORIO

LOGOS

ARGUMENTACIÓN EN EL SENTIDO LÓGICO
Y DESAPASIONADO, LA QUE PERMITE
PROBAR

PARTES DE LA RETORICA

- Las pruebas

Extratécnicas e intratécnicas: existen en los hechos o en los textos y el (razonamiento deductivo) fundado sobre premisas probables y que conduce a una conclusión.

- Los lugares

Las fuentes de las cuales el orador puede extraer sus argumentos.



EL MENSAJE

¿A qué se le puede llamar una comunicación efectiva?

Para el intercambio de información debe existir un emisor y un receptor, al enviar la información debe saber elegir el canal de comunicación adecuado para que el receptor pueda recibir y, sobre todo, entender el mensaje que se le está transmitiendo. Al recibir el mensaje, debe entender, interpretar y enviar una respuesta produciéndose así una conversación o un intercambio de información entre ambos.



COMPONENTES DE LA TRANSMISION DEL MENSAJE

- Las palabras, viene a ser el contenido del mensaje que se utiliza para dar significado a lo que queremos decir.
- El lenguaje, viene a ser el tono o volumen de la voz que se utiliza para transmitir el mensaje.
- El lenguaje corporal, vienen a ser los gestos de la cara y el cuerpo, los ademanes y la postura que una persona.

ESCUCHA ACTIVA

- Escuchar atentamente las palabras contenidas en el mensaje que estamos recibiendo.
- Identificar el tono de voz que utiliza el emisor para transmitir el mensaje.
- Observar el lenguaje corporal (lenguaje no verbal) que utiliza el emisor cuando transmite el mensaje.



CARACTERISTICAS DEL MENSAJE EFECTIVO

- Que sea el mensaje directo
- Que el mensaje sea específico
- El mensaje debe ser fácil de comprender
- El mensaje debe ser oportuno



LA ENTONACIÓN

- **Según Cortés (2002b)**

La entonación es un cúmulo de rasgos prosódicos que emplean los hablantes de una lengua o de un dialecto con fines comunicativos.

ELEMENTOS

- A través de la entonación se expresan actitudes y sentimientos.
- La entonación también se utiliza para marcar el principio y el final de las intervenciones orales,
- Estructura el discurso, indicando cuándo se comienza con un nuevo tema y facilitando así la comprensión al oyente.



LA VOZ Y SUS ELEMENTOS

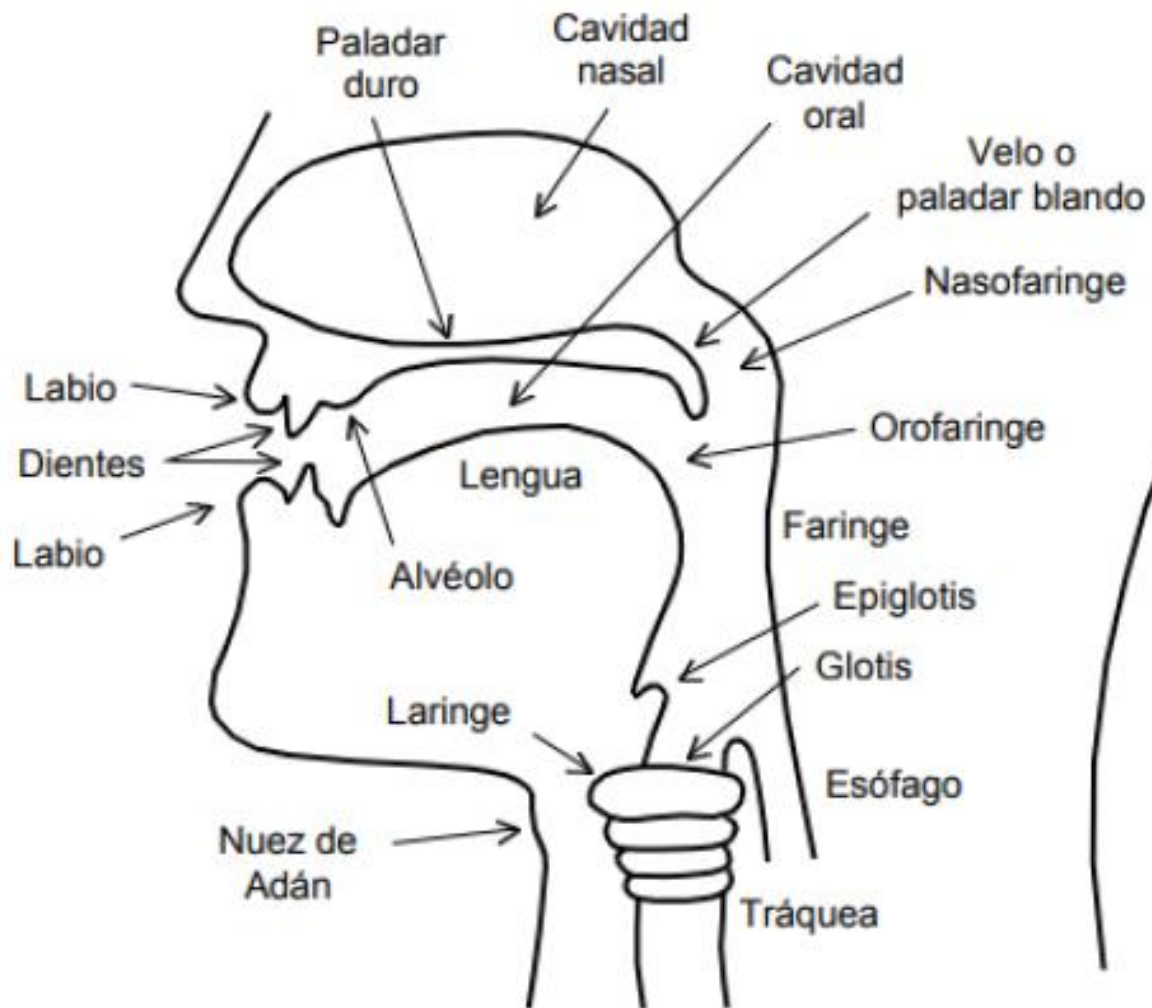
- La voz humana

Desde los pulmones como fuente de energía en la forma de un flujo de aire

La laringe, que contiene las cuerdas vocales

La faringe, las cavidades orales (o bucales) y nasal e

Elementos articulatorios: los labios, los dientes, el alvéolo, el paladar, el velo del paladar y la lengua.



LA VOZ Y SUS ELEMENTOS

Vocales y consonantes

Son sonidos emitidos por la sola vibración de las cuerdas vocales sin ningún obstáculo o constricción entre la laringe y las aberturas oral y nasal.

Oralidad y nasalidad

Los fonemas en los que el aire pasa por la cavidad nasal se denominan nasales, en tanto que aquéllos en los que sale por la boca se denominan orales.

Tonalidad

Los fonemas en los que participa la vibración de las cuerdas vocales se denominan tonales o, también, sonoros.

Lugar y modo de articulación

La articulación es el proceso mediante el cual alguna parte del aparato fonatorio interpone un obstáculo para la circulación del flujo de aire.



CARACTERISTICAS DE LA VOZ

...

CARACTERISTICAS DE LA VOZ

- MODULACIONES → Sonidos que componen tanto las palabras como el discurso en general.
- VELOCIDAD → Rapidez o lentitud con que se pronuncian las palabras en un período determinado.
- VOLUMEN → Captación del sonido por medio del oído.
- TONO → Clasifica según la forma de hablar.

CARACTERÍSTICAS DE LA VOZ

- RITMO → variaciones rítmicas según las pausas para respirar o a la expresión de ciertas ideas de importancia.
Agrupan las palabras, de tal forma que el orador pueda tomar aire para continuar en su acto discursivo.
- PAUSA →
- ENFASIS → Recae sobre la fuerza que se pone en ciertas expresiones del discurso para resaltarlas.

LA VOZ EN LAS RELACIONES HUMANAS

- Los elementos principales que determinan las características de la voz son: el ritmo, el tono y la intensidad.

El ritmo es el número de palabras por emisión de voz.

El tono es el volumen con el cual se emite el sonido.

La intensidad es el número de palabras por emisión de voz.



FUNCIONES DEL LENGUAJE

- **Función representativa o referencial.**

Esta orientada al contexto o referente. Exposiciones de hechos, realidades Está libre de subjetividad.

- **Función apelativa o conativa.**

Se centra en el receptor. Aparece cuando el objetivo de la comunicación es provocar una determinada reacción en el oyente.

- **Función expresiva o emotiva.**

Esta orientada al emisor. Permite inferir la subjetividad del hablante, su estado emocional



FUNCIONES DEL LENGUAJE

- **Función fática**

Está orientada al canal. La finalidad es establecer, prolongar o interrumpir la comunicación, o bien comprobar si existe "contacto".

- **Función metalingüística.**

Es la centrada en el código. Cuando la lengua se toma a sí misma como referente, cuando la lengua habla de la lengua.

- **Función poética.**

Es la orientada al mensaje. Aparece siempre que la expresión atrae la atención sobre su forma. Consta en lenguaje publicitario.



CUALIDADES DE LA EXPRESION ORAL

- **DICCIÓN**

Pronunciación clara y correcta de los sonidos de una palabra para poder articularla de manera apropiada.

- **FLUIDEZ**

Ritmo propio para el desarrollo del discurso

- **RITMO**

La velocidad en la enunciación de las ideas.

- **EMOTIVIDAD**

necesidad en cuanto a la emoción que se le debe imprimir



CUALIDADES DE LA EXPRESION ORAL

- **COHERENCIA Y SENCILLEZ**

Expresión organizada de las ideas o pensamientos en cadena.

- **VOLUMEN**

Es la intensidad que se le da a la voz al hablar.



**EL DESARROLLO
DE LA
PERSONALIDAD
Y LA CULTURA.**

- **ORATORIA**

Habilidad de hablar con elocuencia, de deleitar, convencer y conmover por medio de la palabra.

- **FACULTADES DEL ORADOR**

- Inventio**: argumentos apropiados

- Dispositio**: colocación argumentos en el discurso

- Elocutio**: elección de la forma de expresar las ideas

- Actio**: modulación de la voz, ademanes y gestos

- Memoria**: retener todos los argumentos



- **PARTES DEL DISCURSO**

-**Introducción:** parte inicial del discurso en la que se intenta captar la atención del auditorio

-**Narración:** exposición de los hechos

-**Argumentación:** defensa de los argumentos a favor o en contra.

-**Conclusión:** recapitulación de los puntos con el fin de conmovierlos.

PERSONALIDAD DEL ORADOR

- **Combinación total**
- **Individuales y únicos.**
- **Confianza y seguridad.**
- **Anomalías**
- **Miedos**



PERSONALIDAD Y COMUNICACIÓN.

- Fundamental para el ser humano.
- Transmitir información, pensamientos, sentimientos, inquietudes y crear.
- Temor a la mirada ajena.
- Vivimos en un mundo con lenguaje entre palabras.



LA NATURALIDAD O APRENDER A SER UNO MISMO.

- Conocer nuestros recursos, nuestras capacidades y nuestras limitaciones internas contribuye a lograr una adecuada valoración de uno mismo.
- La confianza en uno mismo se logra cuando se tiene una sensación muy clara del valor propio y de las propias capacidades.



LA EMPATÍA.

- **Modelo de amabilidad**

- Observando cómo se siente el interlocutor y escuchando lo que dice.

- Con los gestos y con el cuerpo .

- Con las palabras .

SERENIDAD Y CONFIANZA

- SERENIDAD EN EL PORTE FÍSICO.
- SERENIDAD EN LA VOZ.
- VENCER AL MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO.
 - La actitud mental positiva.
 - Negativamente
 - Positivamente

CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ

- EMPLEAR PALABRAS DE MANERA ADECUADA.
- PRONUNCIACIÓN ACERTADA.
- VICIOS DE DICCIÓN
 - El **Ceceo**: s como si fuera z
 - El **Seseo**: ce o la zeta como si fuera S.
 - Siseo**: Es la pronunciación repetida de S y Ch.
 - Lambdacismo, lalación o lalaísmo**: la y las en lugar de le y les, Ejs.: la dijeron.
 - Tautología**: nada de sentido de la expresión. Ej: subir para arriba.

CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ

-**Yeísmo:** Y al extremo de que casi la convierte en ch Ej.: la Caye en vez de calle.

-**Vocalización:** Es la transformación de una consonante en vocal. Ejs.: Lactancia-laitancia.

-**Leísmo:** le del pronombre. Ejs.: Aquel libro no te le presto.

-**Las muletillas o estribillos:** frase que una persona repite por hábito vicioso en la conversación. Ejs.: E ee, aaa, este, pues, cierto, OK o sea.



CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ

-**Mascular:** lo que la gente llama entre dientes y que provoca una expresión incomprensible.

-**Gazapos:** disparate y un error cometido al hablar o escribir. Ejs.: hayga, por haya.

CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ

- **Otros vicios de importancia en la dicción:**
 - Vulgarismo
 - Barbarismo: pronunciar mal la palabra.
 - Cacofonía: trabalenguas
 - Pleonasmos: salió afuera
 - Dequeísmo: (de que)
 - Metaplamos : fuimo-fuimos
 - Monotonía: repetición de 1 o mas palabras

EL LENGUAJE NO VERBAL.

- PROCESO MEDIANTE INDICIOS, GESTOS Y SIGNOS .
- EL CUERPO HABLA.
- FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL
 - Regulación: movimientos involuntarios
 - Repetición: gestos y voz
 - Refuerzo: complementar lo dicho con lo hecho
 - Contradicción: verbal pero corporal no
 - complementación: verbal y corporal a la par
 - Sustitución: mimica

- ¿Cómo podría manejar el cuerpo en el discurso ante el público?
- ¿Qué hago con las manos?

LENGUAJE NO VERBAL

El cuerpo habla

Regulación

Repetición

Refuerzo

Contradicción

Complementación

Sustitución



VESTIMENTA Y PRESENTACIÓN

- Cuidado y limpieza de la ropa y el calzado
- Sobriedad y elegancia
- Adecuar su forma de vestir
- La comodidad personal en el discurso
- Color de la indumentaria



PLAN DE COLORES

- El blanco es sólo adecuado para la primavera y el verano
- El negro es el color perfecto para reuniones serias o de cierto tono protocolar.
- El azul (clásico) que es el color de la política y la diplomacia.
- El marrón, apropiado para ocasiones informales y reuniones empresariales.



PLAN DE COLORES

- El amarillo es un color que denota vitalidad y energía.
- El verde es el color tradicional de la paz y de la tranquilidad.
- el rojo –color que representa la potencia, la pasión y hasta la agresividad–



FORMAS DE EXPRESIÓN

- Estilo Ático o Humilde: se caracteriza por una gran corrección de lenguaje, y al mismo tiempo, por una expresión muy sobria.
- Estilo Rodio o Médium: se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso.
- Estilo Asiánico o Vehemens: es amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a la brillantez de expresión.

LA EXPOSICIÓN

MANEJO DE EXPRESIÓN PERSONAL

DISCURSO

Es el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio.

CUALIDADES DEL DISCURSO

- .- Claridad
- .- Precisión
- .- Concisión
- .- Corrección
- .- Convicción
- .- Entusiasmo y acción



EL PUBLICO

- Tamaño del auditorio
- Interés del auditorio
- Auditorio conocido o desconocido
- Auditorio de impacto continuo
- Agenda de presentación

FASES DE INTERVENCIÓN

- **I. Fase de observación y primer contacto.**

Debe demostrar respeto, humildad y cercano.

- **II. Estrechar lazos.**

Ganarse el respeto de la audiencia.

- **III. Aceptación.**

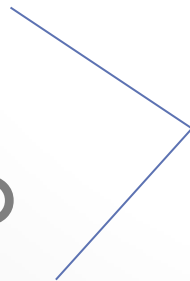
Es cuando el público comprende lo que el orador ha venido diciendo.



HABILIDADES PERSONALES.

- La elocuencia tiene dos propósitos que identifican su condición auténtica: el de **convencer** y el de **conmover**.
- El hombre elocuente, utiliza el instrumento de su voz fluida para comunicar determinado pensamiento y sembrar ideas en el auditorio congregado para escucharlo.

- **MENSAJE**
- **VOZ**
- **AUDITORIO**



PILARES DEL ARTE DEL
HABLA

LA ORATORIA Y SUS CARACTERISTICAS