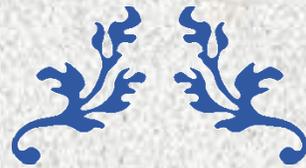




UNIVERSIDAD DEL
SURESTE



LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN

COMUNICACIÓN ORAL



CATEDRÁTICO: RODRIGO CRUZ

ALUMNO: CEFERINO SANTIZ LOPEZ

CUATRIMESTRE II

11 DE ABRIL DE 2021
SAN CRISTOBAL DE LAS CASAS CHIAPAS

INTRODUCCION.

La importancia que tiene la comunicación en cuanto a distancia y en colaboración entre los equipos, para algunos es el factor más importante para establecer la cohesión entre los del equipo. Todos sabemos lo que están haciendo y comparten un orgullo por los logros del equipo, la preocupación por si algo sale mal, la urgencia por cumplir con los plazos. Es decir, es de gran relevancia en comunicarnos los unos a los otros ya conforme ha transcurrido el tiempo se a determinado muchos lenguajes y señales, no era como el pesado que las primeras formas de la comunicación fueron las pinturas, conforme pasaba el tiempo se descubrieron más mecanismos con el aire que sirve para el sonido de la voz, y cosas como estar en comunicación vía internet con algún familiar.

DESARROLLO

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN

LA COMUNICACIÓN ORAL.

1.1 La Importancia De La Comunicación.

La comunicación humana surge por diferentes necesidades, tales como el contacto, la persuasión y la expansión. entre los seres humanos se define como un 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. “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.”

Lenguaje

El lenguaje, privativo del ser humano, es la capacidad de cada individuo para almacenar información convencional que va recogiendo de su entorno social. Conforme el individuo crece y se desarrolla, se enriquece su volumen de conocimiento en distintas áreas competentes a la comunicación; esto, gracias a las múltiples participaciones en el acontecer de su diario vivir: familia, comunidad y escuela reafirman dicho conocimiento, dentro de un grupo sociolingüístico determinado.

A. CARACTERÍSTICAS

La lingüística, como ciencia que asume por objeto el estudio del lenguaje humano, ha señalado al lenguaje, la lengua y el habla como estructuras del proceso de conformación de mensajes que, a su vez, daría formas diversas de comunicación verbal.

B. CARACTERÍSTICAS DE LA LENGUA

La lengua es el ordenamiento mental de los planteamientos verbales convencionales que permite la interacción con otros, por medio de los mensajes. Las estructuras lingüísticas, en esta etapa del proceso comunicativo, mantienen un patrón general sistemático (por ejemplo, un idioma). La lengua, de acuerdo con los planteamientos anteriores, es social, pertenece a una comunidad lingüística, es decir, regula que un idioma no se convierta en un ente anárquico. “La lengua es social por definición, en el sentido de que existe en todos, pero a la vez va más allá de todos.”

1.2 El Proceso De La Comunicación.

Basado en el **modelo aristotélico** registrado por entender el proceso comunicativo se remonta a la antigüedad clásica, en la época de los sabios griegos. Fue Aristóteles (384-322 a.C.) quien en sus tratados filosóficos diferenció al hombre de los animales por la capacidad de tener un lenguaje y conceptualizó a la comunicación la relación de tres elementos básicos: Emisor, mensaje y receptor.

- Emisor: es la parte que inicia el intercambio de información y conduce el acto comunicativo. Es quien transmite el mensaje.
- Mensaje: Se refiere a la información transmitida. Es lo que se dice.
- Receptor: Es quien recibe el mensaje.

Modelo Shannon y Weaver.

El avance en el estudio del proceso comunicativo ha dado lugar a nuevos modelos cada vez más complejos, e incluso adaptados a las necesidades particulares de las diferentes ramas del conocimiento.

- 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 de David K. Berlo

A partir de los trabajos de Shannon y Weaver, en la década de los setenta, David K. Berlo desarrolla un modelo con el que se plantea analizar las relaciones existentes entre los procesos de comunicación, aprendizaje y comportamiento, y lo publica en su obra El proceso de la comunicación.

1.3 Elementos De La Comunicación.

Comunicación, proceso que involucra... Un emisor, que envía... Un mensaje a... Contexto... Un receptor, inmerso en un... Que determina el lenguaje, la respuesta, el proceso de descodificación, los códigos, al igual que la respuesta. Que a su vez convierte a este individuo en emisor. El proceso se vuelve, entonces, cíclico, con ilimitadas posibilidades.

1.2 EMISOR: Podemos definir al emisor como el elemento o la instancia en que se crea en mensaje Algunos investigadores se refieren a la persona o grupo de personas emisoras como "fuente".

1.3 MENSAJE: De acuerdo con Helena Beristáin, un mensaje "es una cadena finita de señales producidas, mediante reglas precisas de combinación, a partir de un código dado".

1.4 RECEPTOR: A quien recibe el mensaje, y que también puede fungir como emisor, se le conoce como "receptor", "destino", "destinatario" o "enunciatario".

1.5 CANAL: El término se refiere al "medio por el cual los mensajes se transmiten a otra persona".

1.6 CONTEXTO: Existen diversas definiciones de lo que es contexto, veamos algunas de ellas. 1) El contexto idiomático. 2) El contexto verbal. 3) El contexto Extra verbal. 4) El contexto cultural.

1.4 La Comunicación Oral.

COMPRENSIÓN Y EXPRESIÓN ORAL

Antes de analizar el tema de la comprensión y la expresión oral, que resulta complejo (pero que a lo largo de los tiempos ha captado el interés de prestigiosos investigadores), es preciso entender qué es lo oral. propone un sentido a partir del enunciador y tomando en cuenta la percepción evaluadora del receptor que es el intérprete”. Es claro que nadie puede entender un mensaje de modo idéntico; en todo caso, las interpretaciones son aproximativas o, incluso, pueden ser diametralmente opuestas, de acuerdo con la tensión que prive en la atmósfera en la que los hablantes intentan dialogar.

HABILIDADES PARA LA COMUNICACIÓN ORAL

A. HABILIDADES INNATAS Y HABILIDADES APRENDIDAS

toda disciplina, para la comunicación oral existen personas con habilidades innatas, esto es, una capacidad natural para expresarse. Tanto los primeros (con habilidades innatas) como los segundos, deben tomar en cuenta tres aspectos que les permitirá mejorar o aprender a expresarse en público. Estos tres elementos son: visuales, vocales y verbales.

Elementos visuales: este tema está relacionado con la apariencia física del disertante u orador. La postura, su forma de vestir, sus gesticulaciones, sus ademanes, sus movimientos y otros elementos.

Elementos vocales: los aspectos vocales se vinculan con todo lo relacionado con las articulaciones y modulaciones de la voz.

PROBLEMAS QUE DIFICULTAN LA COMUNICACIÓN ORAL

Como se ha visto, la comunicación está ligada, invariablemente, a la otredad, a esa impresión que uno guarda de su receptor y que puede ser confirmada o transformada durante un encuentro. Pero también deben tomarse en consideración algunos aspectos que pueden volver áspero o confuso el diálogo entre individuos.

Vaguedad o imprecisión. Es obvio que el individuo que tiene que comunicar una noticia fatídica debe tener tacto y no puede emitir las palabras tal y como desearía hacerlo, sin lastimar ni causar efectos negativos. Pero en otras circunstancias, la claridad es de enorme valor y es preciso “no andarse por las ramas”. Si se valora el respeto al tiempo de los demás, así como a la inteligencia del otro, el resultado siempre será favorable.

TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL.

No existe una modalidad única para dirigirse a un individuo, a un grupo o a un auditorio. Sin embargo, es posible afirmar que, dependiendo del objetivo comunicativo que se tenga, el enunciador puede emplear o prescindir de ciertos elementos.

- **Técnicas del diálogo.** Conversación, tormenta de ideas, debate, preguntas y respuestas.
- **Conversación.** De acuerdo con la Real Academia Española, la conversación es la “acción y efecto de hablar familiarmente una o varias personas con otra u otras”.
- **Tormenta de ideas.** En los ambientes de oficina, sobre todo en áreas vinculadas con la “creatividad”.
- **Debate.** El debate, de acuerdo con la Real Academia Española, no es otra cosa que una “discusión”.
- **Preguntas y respuestas.** Las sesiones de preguntas y respuestas se organizaban, en el pasado, ante auditorios.

1.5 Las Leyes De La Retórica.

Las definiciones de la retórica abundan, y se matizan o precisan las unas a las otras, pero siempre se vuelve a las mismas, que pueden resumirse muy brevemente: la retórica es el arte de expresarse y de persuadir. La retórica implica también -o es- un sistema cognitivo.

Características generales

- I. Lo verosímil: Uno de los aspectos importantes de la retórica reside en que trata de lo verosímil. Este concepto designa, al mismo tiempo, aquello que es efectivamente verosímil en oposición a lo que no lo es (lo inaceptable, lo maravilloso, lo irracional, lo monstruoso, lo condenable, lo falso), y aquello que no es sino verosímil.
- II. Adaptabilidad y variabilidad: Otro parámetro retórico de importancia son las exigencias de adaptabilidad y variabilidad. Se trata de conceptos con fuertes connotaciones sociales: la retórica es un comportamiento verbal, cuyo motor es animado por estas dos fuerzas fundamentales.
- III. El aprendizaje retórico: La retórica no era en la Antigüedad clásica un espacio lúdico, sino un espacio donde se gestaba el poder, en el que se entrenaba a los que ejercerían el poder.

LA ESTRUCTURA DEL DISCURSO RETÓRICO.

Los tres géneros de la elocuencia.

Establecidos por Aristóteles y retomados por otros autores desde la Antigüedad, esos géneros son tres, y se definen en función de tres tipos de auditorios.

- I. El género deliberativo: Es el de las asambleas donde se toman decisiones según las reglas de la democracia.
- II. El género judicial: Es el de los tribunales, y en él se habla en pasado, a fin de acusar o defender, con los valores de lo justo y de lo injusto.
- III. El género epidíctico o demostrativo: Se trata del género que elogia o, más raramente, culpa o critica a personajes o ideas en diversas circunstancias ni políticas ni judiciales.

El verdadero problema del género demostrativo es su relación con los dos restantes, en particular con el deliberativo, ya que en el caso del judicial es evidente. Con el deliberativo, la relación es a la vez más formal y más interesante: el elogio y el consejo son de una misma especie, y lo que sería propuesto como consejo se convierte en elogio al cambiar la expresión del mismo.

EL MENSAJE.

2.1 La Importancia Del Mensaje.

Una de los elementos que las personas utilizamos como principal herramienta para interactuar o interrelacionarnos con nuestros semejantes es la comunicación, ya que ésta se utiliza tanto para enviar como para recibir información. Existen muchas cosas y elementos a nuestro alrededor que pueden causarnos distracciones y más aún en la actualidad con el avance de la tecnología las personas estamos gran parte de nuestro tiempo pendientes de nuestro Smartphone, Tablet, laptop y diversos dispositivos electrónicos tan necesarios y entretenidos a la vez. Estos dispositivos sumados a las distracciones habituales del medio ambiente que ocurren en todo momento actividades que tenemos que hacer, irnos con el pensamiento a otro lugar o cualquier otra cosa que nos distraiga.

- 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.

Si se logra captar todos esos elementos podemos decir que estamos realmente escuchando a la persona que transmite el mensaje. Cuando se transmite un mensaje, éste se compone básicamente de 3 aspectos importantes:

- Las palabras, viene a ser el contenido del mensaje que se utiliza para dar significado a lo que queremos decir. Constituye el 7% de la comunicación que se transmite.
- El lenguaje paralingüístico, viene a ser el tono o volumen de la voz que se utiliza para transmitir el mensaje. Esto constituye el 38% de la comunicación que se transmite.
- El lenguaje corporal (también conocido como lenguaje no verbal), vienen a ser los gestos de la cara y el cuerpo, los ademanes y la postura que una persona emplea cuando transmite el mensaje. Esto constituye el 55% de la comunicación que se transmite.

Esos 3 elementos son necesarios captarlos fielmente para poder entender y comprender realmente el mensaje que estamos recibiendo. Sólo de ese modo se podrá comprender, aparte del mismo mensaje que son las palabras, la forma cómo se está transmitiendo el mensaje.

2.2 El Mensaje Y Sus Elementos.

En el esquema básico de la comunicación existen tres elementos que son el emisor, el receptor y el mensaje. Para que la comunicación sea efectiva es responsabilidad del emisor asegurar que el mensaje llegue de manera correcta al receptor, hay mensajes que no podemos dejar en un papelito o apuntados en el refrigerador, sino que es primordial hacerlo llegar al emisor de manera verbal y urgente.

Para que la comunicación sea efectiva necesitamos asegurarnos que el mensaje cumpla cuatro requisitos:

1. Que sea el mensaje directo, es decir que vaya dirigido a la persona indicada y evitar intermediarios entre el emisor y el receptor.
2. Que el mensaje sea específico, es decir al grano y no andarnos por las ramas, el tiempo es muy valioso como para desperdiciarlo diciendo palabras sin un fin.

3. El mensaje debe ser fácil de comprender, o sea en términos simples y entendibles, no querer sorprender o apantallar con palabras técnicas o sofisticadas. Y
4. El mensaje debe ser oportuno, cuando sea necesario comunicarnos, sobre todo en algo urgente, no perder tiempo en pequeñeces o contratiempos sino hablar o escribir de inmediato, muchas veces ha habido grandes pérdidas en empresas o grandes conflictos en Familias por no enviar el mensaje a tiempo.

2.3 La Entonación.

La entonación es un cúmulo de rasgos prosódicos que emplean los hablantes de una lengua o de un dialecto con fines comunicativos. Entre las funciones que desempeña la entonación. Se utiliza la entonación para estructurar el discurso, indicando cuándo se comienza con un nuevo tema y facilitando así la comprensión al oyente. - A través de la entonación se expresan actitudes y sentimientos. - La entonación contribuye a transformar las oraciones en enunciados dando lugar a actos de habla.

LA ENTONACIÓN ES RELEVANTE

La teoría de la relevancia desarrollada por Sperber y Wilson establece que, en toda situación de comunicación, el oyente da por sentado que el hablante es relevante, es decir, que le va a aportar una información que tendrá un efecto en el contexto en el que se desarrolla dicha comunicación y, por eso, el oyente escucha y coopera para descifrar la intención del hablante. Ya que las propias lenguas tonales también tienen entonación, a pesar de que la frecuencia fundamental sigue estando involucrada en lograr un tono u otro en cada sílaba. En algunas lenguas no tonales la variación de frecuencia también puede intervenir, aunque sea secundariamente para marcar el acento tónico, pero esos fenómenos no se califican de entonación.

Lenguas entonacionales.

En lenguas tonales como el español el tono empleado para una palabra como /más/ no altera su significado. Las lenguas que solo usan la variación de tono para fenómenos pragmáticos se llaman lenguas entonacionales. En estas lenguas la entonación se utiliza para varios fines.

Marcación de oraciones interrogativas y exclamativas.

Marcación del tema - rema y topicalización, etc.

Información paralingüística y extralingüística: sirve para dar expresión a los sentimientos que acompañan a la emisión de un determinado enunciado.

La entonación es un fenómeno suprasegmental porque transmite información de un nivel superior al nivel léxico.

2.4 La Voz Y Sus Elementos.

La voz humana se produce voluntariamente por medio del aparato fonatorio. Éste está formado por 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 y una serie de elementos articulatorios: los labios, los dientes, el alvéolo, el paladar, el velo del paladar y la lengua.

2.2.1. Vocales y consonantes: Desde un punto de vista mecanoacústico, las vocales son los sonidos emitidos por la sola vibración de las cuerdas vocales sin ningún obstáculo o constricción entre la laringe y las aberturas oral y nasal.

2.2.2. 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.

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

2.2.4. Lugar y modo de articulación (consonantes) La articulación es el proceso mediante el cual alguna parte del aparato fonatorio interpone un obstáculo para la circulación del flujo de aire. Las características de la articulación permitirán clasificar las consonantes.

LA VOZ.

Elementos vocales: los aspectos vocales se vinculan con todo lo relacionado con las articulaciones y modulaciones de la voz, “son las modulaciones que percibimos en la voz, como la entonación, la velocidad, el volumen, el énfasis o la fuerza, el ritmo, la proyección y la resonancia”.

- Abdominal. Relativo al vientre del hombre o de la mujer.
- Aerodinámica. Dicho de un cuerpo móvil que tiene la forma adecuada para disminuir la resistencia del aire.
- Diafragma. Membrana formada en su mayor parte por fibras musculares, que separa la cavidad torácica de la cavidad abdominal.

- Glotis. Orificio o abertura anterior a la laringe.
- Laringe. Órgano tubular, constituido por varios cartílagos, que por un lado comunica con la faringe y por otro por la tráquea.
- Supraglótica. Colocado encima de la glotis.
- Tórax. Cavity formada por las vértebras y el esternón limitada en su parte inferior por el diafragma.

V. CARACTERÍSTICAS DE LA VOZ

A. MODULACIONES

Como se aprecia en la ilustración del aparato fonador, la afluencia de la voz implica un recorrido del aire emanado de los pulmones, a través de distintas partes del aparato fonador: tráquea, glotis, faringe, laringe, alvéolos, paladar, lengua, dientes, cavidad nasal y otros.

B. VELOCIDAD

Este aspecto hace alusión a la rapidez o lentitud con que se pronuncian las palabras en un período determinado.

C. VOLUMEN

El volumen está relacionado con la captación del sonido por medio del oído. Se le califica como fuerte, débil, suave, bajo.

D. TONO

El tono se clasifica según la forma de hablar.

E. RITMO

La persona que diserta en forma oral, deberá hacer variaciones rítmicas en su discurso, según las pausas para respirar (en el discurso escrito corresponden a los signos de puntuación) o a la vehemencia con la cual expresen ciertas ideas de importancia.

F. PAUSA

Como perteneciente a un proceso, la pausa está relacionada con los demás aspectos nombrados o por mencionar.

G. ÉNFASIS

Este aspecto recae sobre la fuerza que se pone en ciertas expresiones del discurso para resaltarlas.

LA RELACIÓN DE LA VOZ EN LAS RELACIONES HUMANAS.

La comunicación verbal es la que percibimos mediante las palabras. Mientras que la comunicación no verbal abarca el lenguaje corporal y las características de la voz.

Los elementos principales que determinan las características de la voz son:

- El tono es el timbre de la voz con el cual nacemos. El tono puede ser formal o informal, alegre o serio, amistoso o protocolario. Un tono vacilante denota inseguridad.
- La intensidad de la voz es el volumen con el cual se emite el sonido.
- El ritmo de la voz es el número de palabras por emisión de voz.

2.5 Recomendaciones Para Mejorar El Mensaje.

Volumen y entonación: El papel de la voz es clave para conectar con el auditorio, hacerle llegar un mensaje con claridad, mantener su atención e incluso transmitirle emociones.

Ritmo y pronunciación: El buen orador debe tener en cuenta el poder expresivo de su voz y procurar transmitir entusiasmo por la temática que expone.

Orden y estructura: Una exposición que tiene un orden y una estructura que el público puede percibir es más fácil de seguir, de entender y de recordar.

- Importancia (¿cuál es la información más importante?, ¿cuáles son las ideas secundarias?)
- Lógica (¿qué datos o conceptos debe conocer en primer lugar el auditorio?)
- Cronología (¿qué es lo que pasó en primer lugar?)
- Interés (¿qué tema interesa más a la audiencia?)
- Zoom: zoom in (de la visión general a los detalles), zoom out (a la inversa)

Vocabulario: El léxico empleado en un mensaje varía en función del tema, la audiencia, el grado de formalidad y el propósito comunicativo.

Sintaxis: Construir frases breves y sencillas hace el mensaje más claro y comprensible. — Evitar las frases muy largas, que en un discurso escuchado pueden ser más difíciles de seguir que en un texto leído.

Claridad y concisión: Un discurso es claro y conciso cuando los destinatarios pueden entender sin dificultades las palabras y las construcciones que se utilizan, y además, no sobran elementos.

Densidad informativa: Un discurso sobrecargado de información puede ser pesado y difícil de asimilar.

Dominio del tema: Estudiar con profundidad el tema que centra la exposición ayuda a construir un discurso propio y a adquirir seguridad.

Atención e interés: Para conectar con el público, hay que hacerle partícipe de la comunicación y, en la medida de lo posible, adaptar el discurso a sus reacciones.

CUALIDADES DE LA EXPRESIÓN ORAL; EL BUEN USO DE LA VOZ.

El lenguaje oral cuenta con ciertas cualidades o características que lo definen y lo hace comprensible al receptor.

DICCIÓN

Se refiere a la pronunciación clara y correcta de los sonidos de una palabra para poder articularla de manera apropiada.

FLUIDEZ

¿Has notado que a veces algunas personas se "saltan" palabras al leer?, ¿o que no se les entiende la pronunciación? Esto ocurre cuando no hay fluidez al hablar o al leer. Tartamudeo recurrente: Esto ocurre normalmente porque la persona está nerviosa o porque no tiene claro lo que va a decir. Omitir palabras al leer: En ocasiones, la lectura es demasiado rápida y no se leen todas las letras o palabras que incluyen el texto. Pausas demasiado prolongadas: Esto le resta fluidez a la expresión oral y puede tornarla aburrida. Tensión en los músculos: que intervienen en la expresión oral: Cuando nos encontramos nerviosos solemos tensar los músculos de la cara mandíbula, cuello, hombros y nuca.

RITMO

El ritmo, en la expresión oral, tiene que ver con la velocidad en la enunciación de las ideas.

EMOTIVIDAD

La palabra "emotividad" viene del vocablo "emoción".

COHERENCIA Y SENCILLEZ

Es expresar organizadamente las ideas o pensamientos en cadena, unidos por un hilo conductor lógico.

VOLUMEN

Es la intensidad que se le da a la voz al hablar. El mayor o menor volumen de la voz vendrá determinado, entre otras cosas, por las características del recinto (si es muy alto, si es muy grande, si es muy ruidoso) y de la cantidad de personas a las cuales se dirige el hablante.

MOVIMIENTOS CORPORALES Y GESTICULACIÓN

La persona que expresa una idea por medio del lenguaje oral se apoya en movimientos corporales y la gesticulación o expresión facial.

EL ORADOR.

3.1 El Desarrollo De La Personalidad Y La Cultura.

La oratoria es el conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianzas ante un público, con el propósito de narrar un determinado mensaje. Se llama oratoria al arte de hablar con elocuencia. La oratoria también es un género literario formado por el discurso, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras varias.

Los buenos oradores deberían ser capaces de modificar las emociones de sus espectadores y no sólo informarlos. La oratoria puede ser una eficaz herramienta que se utiliza para propósitos tales como la información, persuasión, motivación, influencia, traducción o simple entretenimiento. La oratoria es el arte de conmover, deleitar y persuadir,

por medio de la apalabra, inflexiones de voz y otros recursos. Así, se entiende como el dominio de la expresión oral están muy ligados a la historia d Roma y al desarrollo de su literatura.

PERSONALIDAD DEL ORADOR.

La personalidad, es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, sus características, sus predilecciones, sus tendencias, su temperamento y el vaciado de su espíritu, también lo integran; el vigor, la experiencia, la cultura y su vida propiamente dicha.

ANOMALIAS DE LA PERSONALIDAD.

- 1.- Incapaz de adaptarse al ambiente social.
- 2.- Inestable en sus reacciones afectivas.
- 3.- Voluble, cambia de metas.
- 4.- No objetivo en sus juicios.
- 5.- No frena sus caprichos y apetitos
- 6.- Aparenta lo que no es; y
- 7.- Tiene poca capacidad para amar.

LOS MIEDOS QUE SE PRESENTAN.

- Miedo a la primera vez.
- Miedo a fracasar.
- Miedo al qué dirán.

PERSONALIDAD Y COMUNICACIÓN.

No sabemos cómo surgió el lenguaje, pero ha sido fundamental para el ser humano poder desarrollar su inteligencia, su capacidad de pensar y de expresarse a través del mismo.

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 EMPATÍA.

Empatizar es escuchar activamente las emociones y sentimientos de los demás, es tratar de “meternos en su piel” y entender los motivos de los otros.

3.2 Serenidad y confianza

Un orador que despliega serenidad o aplomo es un orador tranquilo. Está en calma y sereno porque domina la situación. La falta de serenidad, también, demuestra cierta falta de confianza. Estas dos cosas van juntas. Aunque es deseable que el orador tenga confianza y serenidad, esto no se debe confundir con la confianza exagerada, que se manifiesta por una actitud jactanciosa o demasiado relajada. La confianza y serenidad se pueden adquirir por esfuerzo diligente y si se sabe por qué faltan.

¿A qué se debe el que algunos oradores muestren falta de confianza?

1. Primero, falta de preparación o punto de vista equivocado sobre la información.
2. Segundo, una actitud negativa en cuanto a su capacidad como discursante.

¿Qué le dará confianza?

Básicamente es el conocimiento o creencia de que podrá lograr su propósito. Es la seguridad de que sí tiene las riendas de la situación y puede dominarla.

SERENIDAD EN EL PORTE FÍSICO.

La primera evidencia de serenidad, entonces, se manifiesta en su porte físico. He aquí algunas cosas que revelarán deficiencia en usted si le falta confianza.

SERENIDAD EN LA VOZ.

Las evidencias vocales que muestran nerviosidad son un grado de elevación de la voz anormalmente alto, un temblar de la voz, un repetido aclararse de la garganta, un poco usual afinamiento del tono causado por falta de resonancia por causa de la tensión.

COMO VENCER AL MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO.

La actitud mental positiva. Cuando el orador tiene que salir al escenario y ubicarse frente a sus oyentes para transmitir un discurso determinado, su cerebro juega un papel importante en su motivación personal.

A.- Negativamente:

El orador miedoso y motivado negativamente, dirá: _ “Lo voy a hacer mal...” “Me voy a equivocar...” “Se van a reír de mí...” “Para que me comprometé...” “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.

3.3 Cultivo De La Dicción Y La Voz

La forma de expresarse que tiene una persona se conoce como dicción. La dicción es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita.

Se habla de buena dicción cuando el empleo de dichas palabras es correcto y acertado en el idioma al que éstas pertenecen, sin atender al contenido o significado de lo expresado por el emisor, la dicción, por otra parte, también se vincula a la manera en que se pronuncian las palabras, la buena dicción o la dicción limpia, no puede albergar los llamados vicios o defectos del habla. Para tener una dicción excelente es necesario pronunciar correctamente, acentuar con elegancia, frasear respetando las pausas y matizar los sonidos musicales.

Al hablar y -sobre todo- al cantar, es preciso evitar los vicios o defectos de dicción.

VICIOS DE DICCIÓN

- El Ceceo: Consiste en pronunciar la “s” como si fuera “z”.
- El Seseo: Defecto de pronunciación que consiste en pronunciar la “ce” o la zeta como si fuera “S”.
- Siseo: Es la pronunciación repetida del sonido inarticulado de S y Ch.

- Lambdacismo, lalación o lalaísmo. Es el empleo defectuoso de “la” y “las” en lugar de “le” y “les”.
- Tautología. Es la repetición inútil de una idea, por varias palabras que no añaden nada al sentido de la expresión.
- Yeísmo. Es un fenómeno muy extendido en España e Hispanoamérica y predominante en las zonas de Argentina.
- Vocalización. Es la transformación de una consonante en vocal.
- Leísmo. Es el empleo incorrecto de la forma “le” del pronombre.
- Las muletillas o estribillos. Entendemos por muletillas, toda voz o frase que una persona repite por hábito vicioso en la conversación.
- Mascullar. Es una malsana costumbre de hablar en forma poco clara, lo que la gente llama “entre dientes” y que provoca una expresión incomprensible.
- Los gazapos. El diccionario Larousse define por gazapo, un disparate y un error cometido al hablar o escribir.

VULGARISMO:

El lenguaje soez es un conjunto de formas lingüísticas consideradas por toda la comunidad lingüística o parte de la misma como formas vulgares, indecentes, inapropiadas, groseras u ofensivas.

BARBARISMO:

El concepto de barbarismo puede también incluir extranjerismos no incorporados totalmente al idioma.

CACOFONÍA:

La cacofonía es el efecto sonoro producido por la repetición cercana de sonidos o sílabas que poseen igual pronunciación dentro de una palabra o en palabras cercanas en un discurso.

PLEONASMOS:

Es otro de los vicios comunes en la dicción.

3.4 El Lenguaje No Verbal.

La comunicación no verbal es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante indicios, gestos y signos. No posee estructura sintáctica, por lo que no es posible analizar secuencias de constituyentes jerárquicos. La comunicación no verbal (CNV) surge con los inicios de la especie humana antes de la evolución del lenguaje propiamente dicho. Los animales también muestran ciertos tipos de comunicación no verbal.

- 1- El cuerpo habla El cuerpo “habla”. y tener conocimiento de ese lenguaje no verbal es de una importancia capital para poder aplicarlo adecuadamente.
- 2- Funciones de la comunicación no verbal. Regulación, Repetición, Refuerzo, Contradicción, Complementación y Sustitución.
- 3- El manejo del cuerpo y la imagen del orador. Preparar el contenido de lo que se va a decir, es fundamental para quien va a dar un discurso o realizar una presentación.
- 4- ¿Qué hago con las manos? Un buen truco consiste en tomar en una de sus manos algún objeto (una ficha con anotaciones, un puntero láser, una lapicera) de forma tal de mantenerla ocupada y poder utilizar la otra.
- 5- La fuerza del contacto visual. La potencia (real y/o simbólica) de la mirada es un tema estudiado por varias disciplinas del saber humano.

3.5 Vestimenta Y Presentación.

La forma de vestir: otro canal de comunicación no verbal

Contrariamente a las personas que declaran que “la ropa no es importante”, quienes estamos en el campo de la comunicación y la oratoria sabemos que sí lo es... y mucho. Efectivamente, cada vez que elegimos una prenda en detrimento de otra, estamos también escogiendo enviar un mensaje en lugar de otro. Y lo cierto es que la ropa de una persona, el estilo de sus prendas, los colores elegidos y el estado en que se encuentra, nos dice mucho acerca de un individuo. Y es por eso que es importante que conozca y tenga en cuenta algunos detalles al respecto:

- Planee con anticipación suficiente la vestimenta a usar durante un evento, y más aún, si usted está entre los oradores del mismo.

- Una primera variable a tener en cuenta es qué aspecto desea tener, lo que equivale a decir: qué mensaje quiere transmitir usted acerca de usted mismo.
- Cuidado y limpieza de la ropa y el calzado son dos condiciones inexcusables a la hora de vestir bien.
- Sobriedad y elegancia es el otro par a tener en cuenta, sobre todo si se trata de presentarse no ya en una embajada, pero sí en ambientes empresariales, académicos o laborales.
- No a todas las personas le queda bien el mismo estilo de ropa ni le sientan los mismos colores.
- Procure siempre adecuar su forma de vestir al entorno en el que debe intervenir. Recuerde que la noche exige más formalidad que la tarde y esta última que la mañana.
- La comodidad es otro punto primordial a tener en cuenta. Si usted está incómodo con el calzado o la ropa que lleva, sepa que ya tiene puntos perdidos de entrada.

3.6 Estilos Y Formas De Expresión

Pueden distinguirse tres estilos fundamentales en la oratoria de todos los tiempos.

Estilo Ático o Humilde: es el que se observa en un discurso que se caracteriza por una gran corrección de lenguaje, y al mismo tiempo, por una expresión muy sobria, sin grandes lujos formales, ni imágenes poéticas, ni giros, ni ironías, ni metáforas en general.

Estilo Rodio o Médiun: se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso. Aquí se atiende mucho a la claridad conceptual, como en el estilo ático, pero no se evita por completo el lucimiento de la expresión.

Estilo Asiánico o Vehemens: es amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a la brillantez de expresión; puede incluso ser punzante, apasionado y ardiente, tiende a conmovir al auditorio, a impactarlo emocionalmente, se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular.

Se puede decir que la oratoria es una de las vías más usadas a la hora de comunicarnos entre sí los seres humanos, que la misma está regida por acciones, aspectos, direcciones y estilos, lo que lo identifica como una de las vías más organizadas en la comunicación humana.

LA EXPOSICIÓN.

4.1 El Público Y Sus Necesidades.

CONCEPTO DE DISCURSO

En oratoria se define al discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio. Puede presentarse el discurso como mensajes, ideas y sentimientos al público, a través de palabras, sonidos y símbolos de acciones que el orador selecciona y organiza y que el público interpreta.

CUALIDADES DEL DISCURSO

El discurso ejerce una acción directa en la reflexión, como expresión exterior del pensamiento, por lo que el discurso es la manifestación del yo, el orador habla con conciencia de lo que dice, con conocimiento del valor y la significación de cada una de las acepciones que expone. Acorde con este objetivo principal, el discurso debe poseer características idóneas que permitan la completa recepción y comprensión de cada una de las palabras y del contexto total y para lograr esos objetivos es indispensable reunir las siguientes cualidades:

- a) Claridad: Se entiende la claridad como la debida pronunciación de cada una de las sílabas, las palabras y las oraciones que conforman el texto de un discurso, los cuales deberán emitirse con la adecuada articulación y el justo volumen para ser percibidas claramente.
- b) Precisión: La precisión en el discurso es el camino más breve para llegar a la comprensión del auditorio y poder crear en él un estado de ánimo coherente con la idea que pretendemos transmitir.
- c)) Concisión: Es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse, ya sea por escrito u oralmente.
- d) Corrección: Es importante recordar que el discurso es la idea expresada en palabras y que, por consiguiente, la lógica y la sintaxis son las columnas en que debe apoyarse la oratoria.
- e) Convicción: Al pronunciarse un discurso es imprescindible estar absolutamente convencido de la bondad de la idea, de la verdad de lo que se dice y de las ventajas y beneficios que las palabras llevan al auditorio por conducto del discurso, por lo

que para persuadir al auditorio es necesario que el orador empiece a convencerse por sí mismo.

- f) Entusiasmo y acción: La oratoria es la palabra en acción y, por consiguiente, las fuerzas que la impulsan son el entusiasmo y la convicción.

CARACTERÍSTICAS

Hablar en público implica una gran responsabilidad, aun cuando sólo se hable ante un número reducido de personas, o ante un auditorio inmenso, sea en la situación que sea. el público lo detecta casi inmediatamente y le agradece, ya que se siente más a gusto, como un invitado importante y eso mejora la relación entre el presentador y el auditorio. Por lo tanto, es importante hablar de cada una de las características del Auditorio:

- **Tamaño del auditorio:** El auditorio debe medirse con objetividad, es decir, saber exactamente cuántas personas, de qué sexo, edad y otros datos concretos darán al elocuente una confianza en sí mismo que ninguna otra cosa le aportará, para ser más entendible se ve el camino o no se ve, se avanza con confianza o con temor.
- **Interés del Auditorio:** Cuando se tenga que hacer una presentación, es importante indagar si el público ha asistido voluntariamente o, al contrario, lo ha hecho por obligación.
- **Auditorio Conocido o Desconocido:** Es importante conocer que no se habla igual con una persona conocida que con otra desconocida.
- **Auditorio de Impacto Continuado:** No es más que impactar continuamente a la audiencia, que (eliminar) es un trabajo complicado y difícil de llevar a cabo, por lo que es necesario que el orador demuestre al público que le quiere, que se preocupa por él, que no piensa en otra cosa y que es de máxima importancia para él.
- **Agenda de Presentación:** Es importante entregarles una pequeña agenda o guion de lo que va a ocurrir en la sala de presentación, es más que nada entregar un pequeño documento impreso con una información mínima la cual preparará al público a aceptar el discurso con más facilidad e incluso es bueno para el presentador, ya que esto hace que su trabajo sea menos complicado.

4.2 Elocuencia Y Persuasión

La elocuencia tiene dos propósitos que identifican su condición auténtica: el de convencer y el de conmover. Estas características definen muy bien el objetivo para el cual existe. El hombre elocuente, con su estilo, utiliza el instrumento de su voz fluida para comunicar determinado pensamiento y sembrar ideas en el auditorio congregado para escucharlo. La improvisación de las palabras es espontánea y si acaso súbita o repentina, y brota del caudal de su ilustración para decir lo que siente y lo que se propone. La belleza de la expresión es fruto de una sensibilidad culta y nace del alma.

4.3 La Oratoria Y Sus Características.

El concepto Oratoria tiene dos sinónimos de uso frecuente, la cual designa al arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar lenguaje escrito o hablado, la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmover; y la elocuencia como la facultad de hablar o escribir de modo efectivo para encantar, inquietar y convencer a los demás mediante el manejo dialéctico de argumentos lógicos, para que asuman la conducta que se sugiere, de tal forma que no se sientan sometidos u obligados a hacer por la fuerza lo que se les dice, sino que lo realicen por propia voluntad, porque realmente lo quieran hacer, puesto que están convencidos de que así debe de hacerse.

CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA:

1. Según el Orador:
 - Conocimiento: tener el mayor conocimiento sobre el tema que escogerá para ser manifestado.
 - Integridad: el orador debe ser íntegro.
 - Confianza: el orador debe tener plena confianza de sí mismo.
 - Destreza y Habilidad: un orador debe tener destreza y habilidad frente a su público.
2. Según el punto de vista físico:
 - La voz: pues definitivamente debemos de hacer uso de un adecuado timbre de voz.
 - El cuerpo del orador: tener una postura correcta, estar vestido adecuadamente y utilizar gestos y mímicas acorde con las palabras que pronunciamos.
3. Según el punto de vista Intelectual y Emocional:
 - Clara y Entendible: la oratoria se debe de manifestar de manera clara, entendible y precisa para un mayor éxito comunicativo.

- Impactante y fácil de recordar: la oratoria necesariamente debe ser impactante para captar la atención del público y de ésta manera les sea fácil de recordar.
- Conmovedora y Persuasiva: debe ser conmovedora, transmitir al público la posición de tu tema tratado. Por otro lado, persuasiva, porque debes convencer al público de tus argumentos.
- Entretenida: no aburrir al auditorio.

Elementos de la oratoria:

1. Elementos Principales:

- El orador: Es quien está a cargo de la elaboración, planeación y manifestación del discurso.
- El Discurso: es el contenido, el tema a tratar.
- El Público: personas, oyentes que conforman el auditorio.

2. Elementos Secundarios:

- Las Pausas: el uso correcto de este elemento permitirá un mejor entendimiento por parte de los oyentes.
- La Dramatización: dramatizar con mucho énfasis, esto permitirá una mejor expresión.

Tipos de oratoria:

Oratoria social, Pedagógica, forense, Política, Religiosa, militar, artística y empresarial.

4.4 Métodos De Exposición.

Tipos de oradores.

Hay tres clases de oradores:

LOS QUE IMPROVISAN SIN SABER LO QUE VAN A DECIR.

El improvisador nato tiene bagaje cultural. Sobre las cosas más sencillas puede desarrollar una disertación importante y válida, que emocione y convenza. El improvisador está siempre listo a hablar sobre el tema que aparezca sobre el tapete. Su presencia en la tribuna es natural por su comportamiento un tanto desaliñado y espontáneo. Tiene cultura, ha leído

mucho y es dueño de ademanes que acompañan armoniosamente la expresión y marcan su ritmo.

LOS QUE MEMORIZAN LO QUE VAN A DECIR Y LO RECITAN.

El orador que aprende de memoria lo que va a exponer, se introvierte en su cerebro y se concentra plenamente en recuperar lo que ha almacenado. El tiempo de memorización desempeña un papel importantísimo. Si lo que va a recitar es reciente, hay gran probabilidad de olvidarlo en el momento porque no se ha fijado en las estancias de su cerebro con la suficiente antelación para poder decirlo sin pensar.

LOS QUE ESCRIBEN LO QUE VAN A LEER.

Los oradores que leen deben tener condiciones especiales; la de saber leer, en primer término. Este es un arte nada común. Son muy pocas las personas que cultivan el arte de leer para los demás. La entonación, las pausas, las cadencias, los cambios armónicos de la voz y la acentuación de ciertos vocablos son factores determinantes a todo lo largo de la lectura.

CLASIFICACION DE LA ORATORIA.

Para esta clasificación se tiene en cuenta la gran variedad de matices de los discursos, la persona o personas que lo pronuncian y la ocasión en que se hace uso de él.

1° SEGÚN EL TEMA Y EL ÁMBITO PROFESIONAL: A

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

- a) Oratoria Social: Llamada también oratoria sentimental, ceremonial o augural.
- b) Oratoria Pedagógica: Es el arte de transmitir conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada.
- c) Oratoria forense: Es la que tiene lugar en el ejercicio de la ciencia jurídica.
- d) Oratoria Política: Su esencia es exponer o debatir todas las cuestiones relacionadas con el gobierno de la actividad pública, pero partiendo de los principios e ideas políticas que ostenta el orador.

e) Oratoria Religiosa: Denominada "homilía" u oratoria "sacra". Es el arte de elaborar y disertar sermones a partir de la palabra de Dios.

SEGÚN LA ACTITUD DE COMUNICACIÓN DEL ORADOR:

Cuando el orador se encuentra en actitud de comunicación oral con sus semejantes, puede transmitir su mensaje de dos maneras: en forma individual; cuando sólo él hace uso de la palabra para dirigirse hacia un grupo de personas o se dirigen al público, buscando entre todos, a través de la discusión, una opinión o decisión común

CONCLUSION.

Como conclusión obtenemos que la mejor manera de trabajar en equipo sería que los integrantes tengan una buena comunicación, conocerse mejor, planear y hablar sobre la forma de trabajar y de esa manera obtener un mejor resultado para el equipo. de esa forma se aprende a trabajar en equipo.