



Nombre de alumno: Danilo Sánchez Espinoza

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez Guillen

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Comunicación oral

Grado: 2° cuatrimestre

Grupo: Licenciatura en administración de empresas.

PASIÓN POR EDUCAR

Ocosingo Chiapas a 22 de Marzo de 2021.

Comunicación Oral

El orador

Concepto del Orador: 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.

Importancia de la oratoria: La oratoria puede ser una eficaz herramienta que se utiliza para propósitos tales como la información, persuasión, motivación, influencia, traducción o simple entretenimiento.

Personalidad del orador: 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.

Anomalías de la personalidad: Ser:
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: Los miedos que se presentan en la oratoria y que hay que superar son:

- 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. Nuestras relaciones personales, familiares, afectivas, profesionales, sociales, etc., se configuran con el lenguaje. Nuestros conflictos los planteamos y desarrollamos a través del lenguaje.

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”. Las personas dotadas de esta competencia: - Son conscientes de sus puntos fuertes y de los menos fuertes. - Reflexionan y son capaces de aprender de la experiencia. - Son sensibles a los nuevos puntos de vista, a la formación continua y al desarrollo propio. - Cuentan con un sentido del humor que les ayuda a tomar distancia de sí mismos. La “confianza en uno mismo” se logra cuando se tiene una sensación muy clara del valor propio y de las propias capacidades.

Define 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., pero también es mostrar alegría con la alegría, y es mostrar que nos hacemos cargo del impacto que les produce un problema, de los apuros por los que están pasando, de la indefensión y la tristeza por los fracasos.

Serenidad y confianza

Importancia de la 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.

Generalmente a una de dos razones, o a ambas.

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. Al hablar en público esto podría requerir alguna experiencia. Habiendo presentado varios discursos, usted puede estar razonablemente seguro de que éste también tendrá buen éxito.

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 comprometi...” “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.

Cultivo de la dicción y la voz

Qué es la dicción: Es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita. Este término proviene del latín dictio.

Que son los vicios de la dicción: Son los errores que se cometen contra la correcta expresión y claridad del lenguaje, convirtiendo nuestras expresiones en inadecuadas.

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: Según el punto de vista normativo reflejado en el Diccionario de la lengua española (DRAE) de la Real Academia Española (RAE), «es una incorrección que consiste en pronunciar o escribir mal las palabras, o en emplear vocablos impropios».

El lenguaje no verbal.

Lenguaje 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. Estos mensajes pueden ser comunicados a través de la kinésica (gestos, lenguaje corporal, postura, expresión facial, contacto visual, etc.)

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.

El manejo del cuerpo y la imagen del orador: Principios básicos “De la cara de un hombre puedo leer su carácter; si lo veo caminar, conozco sus pensamientos” (Petronio) “El cuerpo dice lo que las palabras no pueden decir” (Martha Graham) “En tu rostro, esposo mío, leo como en un libro abierto lo que esta noche va a pasar. Disimula prudente: oculta tu semblante lo que tu alma medita” (Macbeth, de William Shakespeare)

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.

Estilos formas y 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 Médiom:** 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: pueden aparecer moderadamente metáforas, muestras de ingenio y otros recursos.
- **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 conmover al auditorio, a impactarlo emocionalmente, se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular.