



Mi Universidad

Mapa conceptual.

Nombre del Alumno: Adrian de Jesus Santiz Toledo.

Nombre del tema: Unidad III (3.1, 3.2, 3.3, 3.4)

Parcial: 2^{do}

Nombre de la Materia: Comunicación Oral.

Nombre del profesor: Luis Miguel Sanchez Hernandez.

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Cuatrimestre: 2^{do}

Matricula: 409421302.

PASIÓN POR EDUCAR

Ocosingo, Chiapas a 25 de febrero del 2022.

Unidad 3. El orador

Orador.

Conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianza ante el público.

Es un género literario formado por el discurso, la disertación, el sermón, el panegírico.

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

Proceso literario que están planeados con la intención persuasiva, tales como la conferencia, la charla o las exposiciones.

Las 5 facultades que debe dominar todo buen orador

- Inventio: búsqueda de argumentos propios.
- Dispositio: colocación de estos argumentos en las partes del discurso.
- Elocutio: elección de la forma elegante de expresar las ideas.
- Actio: modulación de la voz, ademanes y gestos del orador para resultar persuasivo.

3.1 El desarrollo de la personalidad y la cultura.

La personalidad

Es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, sus características, sus predilecciones, sus tendencias, su temperamento.

También el vigor, la experiencia, la cultura y su vida apropiadamente 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.
- 7.- Tiene poca capacidad para amar.

Miedos que se Presentan.

se presentan en la oratoria y hay que superarlas.

- 1.- Miedo a la primera vez.
- 2.- Miedo a fracasar.
- 3.- Miedo al que dirán.

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 que logran esta competencia, manifiestan confianza, se muestran seguros, pueden expresar puntos de vista y defenderlos.

Empatía

Es escuchar activamente las emociones y sentimientos de los demás, es mostrar alegría con la alegría. Es sencillamente "dar cancha" y reconocer los sentimientos de tu interlocutor.

¿Por que y para que?

porque cuando escuchas activamente las emociones y sentimientos, te conviertes en una persona significativa y digna de confianza.

Modelo de habilidad interpersonal.

- 1.- Observando como se siente el interlocutor antes y escuchando lo que dice.
- 2.- Adoptando comportamientos no verbales semejantes a los del interlocutor con los gestos y con el cuerpo.
- 3.- Pronunciando una expresión de reflejo o empatía con las palabras.

3.2 Serenidad y confianza.

Serenidad en el porte físico

La primera evidencia de serenidad se manifiesta en su porte físico.

Cosas que revelan deficiencia de confianza.

Las manos

Manos enlazadas en la espalda, agarrados firmemente del atril, ademanes incompletos, jugar con algún objeto.

Los pies

Mover constante los pies, aflojamiento de las rodillas, un oscilar del cuerpo de lado a lado.

Serenidad en la Voz.

Una presentación con calma tranquilizará a la audiencia y éste podrá concentrarse en el material.

Evidencias que denotan nerviosismo.

Un grado de elevación de la voz, anormalmente alto, temblor de la voz, aclararse la garganta, entre otros.

Como vencer al miedo de hablar en publico

El cerebro juega un papel importante en la motivación personal. Estas formas de motivación suelen "apoderarse" de su mente y manifestarse de la siguiente manera.

Negativamente.

"lo voy a hacer mal"
"Me voy a equivocar"
"Se van a reir de mi"

este individuo desde que se declara perdedor antes de haber iniciado la lucha, ya perdido.

Positivamente.

"Saldré adelante"
"Voy a triunfar"
"Soy un ganador"

este individuo saldrá adelante, expondrá su tema con pasión y convicción.

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 formas oraciones, ya sea de forma hablada o escrita.

También se vincula a la manera en que se pronuncian las palabras.

VICIOS DE DICCIÓN

El ceceo

Pronunciar la "S" como si fuera "Z".

El seseo

Pronunciar la "Ce" o la "Z" como si fuera "S".

Siseo

Pronunciación repetida del sonido inarticulado de S y Ch.

Lambdacismo, lalación o lalaismo.

Empleo defectuoso de "La" y "Las" en lugar de "Le" y "Les".

Tautología

Repetición inútil de una idea, por varias palabras que no añaden nada al sentido de la expresión.

Otros vicios

- Yeísmo
- Vocalización
- Leísmo
- La muletillas o estribillos
- Mascullas
- Los gazapos
- Vulgarismo
- Barbarismo

3.4 El lenguaje no verbal.

Es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, mediante indicios, gestos y signos.

Funciones de la comunicación no verbal.

Regulación

Se trata de una función altamente positiva y absolutamente necesaria, si bien no solemos ser conscientes de ella.

Es todo un repertorio de gestos que regula el curso de la conversación, aunque no seamos conscientes de ello.

Repetición

El lenguaje corporal replica al verbal, reafirmando y potenciando de esa manera el mensaje lingüístico.

Refuerzo

Es una suerte de correlato de lo que son los signos de admiración en el lenguaje escrito.

Contradicción

El mensaje gestual es incongruente con el lingüístico, le resta fuerza al mensaje y lo torna poco creíble.

Complementación

Se produce cuando la conducta verbal amplifica o complementa el mensaje lingüístico.

Sustitución

Dialogo con mímica: se produce cuando el lenguaje no verbal sustituye al verbal.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Universidad del Sureste. Unidad 3 “El orador” Comunicación Oral. Comitán de Domínguez. Enero-Abril 2022. Pp 57-79.