



UDA

Mi Universidad

Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: súper nota

Parcial: I

Nombre de la Materia: comunicación oral

Nombre del profesor: Mónica E culebro

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: I

El orador

El desarrollo de la personalidad y la cultura.

La oratoria 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. Según la Real Academia Española: la oratoria es el Habilidad de hablar con elocuencia, de deleitar, convencer y conmover por medio de la palabra. 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.

se entiende como el dominio de la expresión oral están muy ligados a la historia d Roma y al desarrollo de su literatura. La oratoria pública era, en la vida política de la República romana, un instrumento esencial para conquistar el prestigio y poder en el Senado, en las asambleas ciudadanas, en los tribunales...que se fue perfeccionando con la influencia griega. Las cinco facultades que debe dominar todo buen orador son: -invento: búsqueda de argumentos apropiados -dispositivo: colocación de estos argumentos en las partes del discurso - elocutivo: elección de la forma elegante de expresar las ideas -actio: modulación de la voz, ademanes y gestos del orador para resultar persuasivo - memoria: capacidad de retener todos los argumentos

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. Y Los especialistas nos dicen que la personalidad es algo que nos individualiza, que nos hace únicos; jamás han existido dos personas que psíquicamente sean iguales, puede haber personas que físicamente se parezcan, pero lo que los diferencia siempre, es su personalidad. Un individuo que ha potenciado plenamente su personalidad, brilla por su despliegue de iniciativa, seguridad y simpatía.

Los especialistas nos dicen que la personalidad es algo que nos individualiza, que nos hace únicos; jamás han existido dos personas que psíquicamente sean iguales, puede haber personas que físicamente se parezcan, pero lo que los diferencia siempre, es su personalidad. Un individuo que ha potenciado plenamente su personalidad, brilla por su despliegue de iniciativa, seguridad y simpatía.

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 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. 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

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. No obstante, si usted es un orador nuevo, lo más probable es que sienta timidez a la hora de hablar en público. Puede ser que tenga verdadera nerviosidad e intranquilidad, que pudiera hacer que creyera que su presentación resultará ineficaz. Pero no tiene que ser así. La confianza y serenidad se pueden adquirir por esfuerzo diligente y si se sabe por qué faltan

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. Pero, aunque usted sea relativamente nuevo, sus primeras presentaciones deberían animarlo, y verá que pronto podrá manifestar esta cualidad a un grado razonable

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. Considere primero las manos: manos enlazadas en la espalda, puestas rígidamente a los lados o agarradas firmemente del atril; manos que entran y salen repetidamente de los bolsillos, que abotonan y desabotonan una chaqueta, que se mueven sin objetivo a la mejilla, la nariz, los anteojos o gafas; ademanes etc.

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 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. Dará pena verlo parado en el escenario; nervioso, tartamudeando, luchando por pronunciar las palabras que se resisten a salir de sus labios. ¿Qué por qué le ocurre esto? Simplemente porque desarmó su mente, porque no lo blindó con ideas positivas que le dieran valor. 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. ¿Por qué? Porque la actitud mental positiva asumida le permitirá derrotar el miedo y la timidez, le permitirá encontrar la fuerza que le hacía falta para enfrentarse a ese “monstruo de mil cabezas” llamado público

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. Este término proviene del latín dictio. 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 también. Es importante tener en cuenta que la calificación de la dicción como buena o mala no tiene que ver con el significado que la persona quiere transmitir, ni con los contenidos que pretende expresar.

Una cierta musicalización de las expresiones es otra característica que integra a la dicción. La persona que se expresa con buena dicción, logra matizar los sonidos que emite para producir un efecto agradable, gracias a modulación de la voz, la posición de los labios y la respiración. Para tener una dicción excelente es necesario pronunciar correctamente, acentuar con elegancia, frasear respetando las pausas y matizar los sonidos musicales. Una buena emisión de voz resulta, sin duda, un extraordinario apoyo para la interpretación de la música. Al hablar y - sobre todo- al cantar, es preciso evitar los vicios o defectos de dicción, por ejemplo: *vistes, *íbanos, *gratituo, *tualla, *Saltío, *desborrar, *cállensen. Así como algunos “vicios” destruyen el cuerpo, los “vicios de la dicción” destruyen el lenguaje

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. Qué constituye lenguaje soez y qué no, es una convención cultural y solo puede ser definido dentro de la interpretación de las ciencias sociales. Generalmente se utilizan en el lenguaje soez, expresiones sobre lo que en la sociedad es sagrado o respetable (religión, familia) o sobre lo que se considere tabú (sexo, partes del cuerpo, excrementos), o bien expresiones que exacerben descripciones de las características personales (insultos).

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

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. Es importante no confundir la comunicación no verbal con la comunicación no oral, ya que existen formas de comunicación verbal (es decir, con estructura lingüística o sintáctica) que no son orales, como por ejemplo la comunicación escrita y las lenguas de señas. Asimismo, existe comunicación no verbal que puede ser producida oralmente, como los gruñidos o sonidos de desaprobación.

Suele ser la función más usual y permanente, especialmente en las situaciones interpersonales, como la conversación, en la cual todo un repertorio de gestos regula el curso de la misma, aunque no seamos conscientes de ello. Inclinar la cabeza hacia delante y cerrar levemente los ojos, por ejemplo, significa que no se ha comprendido bien la última parte del mensaje, mientras que doblar la cabeza hacia uno de los lados señala que se está prestando atención

VESTIMENTA Y PRESENTACIÓN.

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.

Si es así, está permitido entonces algún detalle colorido o extravagante, como una corbata con motivos de cartoons en el caso de los hombres o una bijouterie de estilo vintage o claramente étnica en el caso de las damas. Eso sí, recuerde siempre este último consejo: siempre que esté en duda acerca de la vestimenta más conveniente, opte por una formal y neutra: colores discretos, zapatos y no zapatillas, y ausencia de joyas, brillos u otros detalles de ostentación

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. Por ello, no use prendas que no concuerdan con su estilo, que no haya usado previamente y, menos que menos, estrene zapatos.

Estilos y formas de expresión

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. Lo que le importa al orador sobre todas las cosas, es la claridad conceptual, y es por eso que evita el lujo y el adorno de su expresión.

Estilo Asiático 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.

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