



## MAPA CONCEPTUAL

*Nombre del Alumno: CLARIBET VAZQUEZ HERRERA*

*Nombre del tema: UNIDAD 3*

*Parcial: 2°*

*Nombre de la Materia: COMUNICACIÓN ORAL*

*Nombre del profesor: JOAQUIN MORALES PASCACIO*

*Nombre de la Licenciatura: Contaduría pública y finanzas*

*Cuatrimestre: IRO*

# Unidad 3 EL ORADOR

## 3.1 El desarrollo de la personalidad y la cultura.

### CONCEPTO DE 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. 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.

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 palabra, inflexiones de voz y otros recursos.

### Las cinco facultades que debe dominar todo buen orador son:

- inventio: búsqueda de argumentos apropiados
- 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
- memoria: capacidad de retener todos los argumentos

### las partes de las que debe constar un discurso son:

- exordium (introducción) parte inicial del discurso en la que se intenta captar la atención del auditorio y se presenta someramente el asunto del discurso
- narratio (narración) exposición de los hechos
- argumentatio (argumentación) defensa de los argumentos a favor o refutación de los posibles en contra
- peroratio (conclusión) recapitulación de los puntos más importantes e invocación

### 3.1 El desarrollo de la personalidad y la cultura.

#### 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. La personalidad, es el todo en una persona y contribuye más que la inteligencia, al éxito en la vida. La confianza y seguridad personal que posee un orador, es un estado psicológico; producto de su competencia, conocimientos y habilidades, ello le permite enfrentar situaciones adversas y salir de ellas

#### ANOMALIAS DE LA PERSONALIDAD. Y LOS MIEDOS QUE SE PRESENTAN.

- 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.
- 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. En nuestro entorno natural (familiar, personal, laboral, social) estamos utilizando el lenguaje constantemente.

#### 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.

#### LA EMPATÍA

Empatizar es escuchar activamente las emociones y sentimientos de los demás, es tratar de "meterse 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.

## 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.

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

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.

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 incompletos; jugar con un reloj pulsera, un lápiz, un anillo o las notas.

SERENIDAD EN LA VOZ.

Las evidencias vocales que muestran nerviosidad son un grado de elevación de la voz anormalmente alto, un temblor 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. Estos problemas y manierismos también se pueden vencer con esfuerzo diligente. No se apresure mientras camina a la plataforma o arregla sus notas, sino esté tranquilo y feliz porque puede compartir con otros las cosas que ha preparado.

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.

### 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. Este término proviene del latín dictiō.

La buena dicción o la dicción limpia, no puede albergar los llamados vicios o defectos del habla. Por eso es imprescindible evitar expresiones como —entiendanmen|| (en vez de —entiéndame), —dotor|| (por doctor), o infección (por infección).

#### VICIOS DE DICCION

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

- El Ceceo: Consiste en pronunciar la "s" como si fuera "z". ejs.: zapo por sapo, bazura por basura, desastre por desastre.
- 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. Quien escucha esta imperfección experimenta una desagradable sensación de que le estuvieran silbando al oído.
- Lambdacismo, lalación o lalaísmo. Es el empleo defectuoso de "la" y "las" en lugar de "le" y "les", Ejs.: la dijeron, en lugar que le dijeron o las sucedió por les sucedió.
- Tautología. Es la repetición inútil de una idea, por varias palabras que no añaden nada al sentido de la expresión. Ej.: subir para arriba, bajar para abajo, entrar para adentro, etc.
- Yeísmo. Es un fenómeno muy extendido en España e Hispanoamérica y predominante en las zonas de Argentina, en su pronunciación de la "Y", al extremo de que casi la convierte en "ch", así como la pronunciación de la —elle|| como —ye||. Ej., Caye en vez de calle, poyo en lugar de pollo.
- Vocalización. Es la transformación de una consonante en vocal. Ejs.: Lactancia-laitancia, lección, leicion, perfecto-peifecto.
- Leísmo. Es el empleo incorrecto de la forma "le" del pronombre. Ejs.: Aquel libro no

#### Otros vicios de importancia en la dicción, son:

- Vulgarismo
- Barbarismo
- Cacofonía
- Pleonasmos
- Dequeísmo
- Metaplamos
- Monotonía

### 3.3 Cultivo de la dicción y la voz

#### 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.

Qué constituye lenguaje soez y qué no, es una convención cultural y solo puede ser definido dentro de la interpretación de las ciencias sociales.

#### BARBARISMO:

El concepto de barbarismo puede también incluir extranjerismos no incorporados totalmente al idioma; se trata de un caso particular de barbarismo en su primera acepción.

Los barbarismos acaban a veces siendo aceptados por los órganos reguladores normativos, ya que su uso se generaliza a todos los registros e incluso a la literatura

#### 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.

Se define también como "sonidos repetidos que maltratan los oídos". Los trabalenguas son un claro ejemplo de cacofonía. Se emplea a veces como recurso literario.

#### PLEONASMOS:

Es otro de los vicios comunes en la dicción. Consiste en el uso innecesario de palabras en la expresión. Provoca redundancia al hablar. Es la afirmación de algo que es obvio.

Ejemplos:  
-Salió afuera  
Súbelo arriba

#### DEQUEÍSMO:

El dequeísmo es, en idioma español, la utilización no normativa (incorrecta) de la preposición "de" junto a la conjunción "que". Ejemplos de esta variante gramatical son:

### 3.3 Cultivo de la dicción y la voz

#### EL QUEÍSMO, o ANTIDEQUEÍSMO

como también se le denomina, es el fenómeno contrario: la supresión de un dé en la construcción de un complemento de régimen osuplemento. Por otra parte, algunos verbos vacilan en su construcción con que o con de que, en ocasiones con sutiles diferencias de significado:

Le advierto que ... / le advierto de que  
....

Ejemplos:

Le informo de que el plazo finalizará en 3 días -> Le informo de este suceso, le informo de algo -> Es normativo utilizar de que.

#### METAPLAMOS:

Una figura de transformación o metaplasmo es una figura de dicción que consiste en alterar la escritura o pronunciación de las palabras sin alterar su significado. Esta alteración del lenguaje, es un vicio muy extendido que consiste en adicionar, cambiar o quitar sonidos a las palabras y se da en las siguientes formas:

a) Apócope o apócopa: Metaplasmo consistente en la supresión de sonidos al final de una palabra.

Ejemplos:

Fuimos, por Fuimos

#### MONOTONÍA:

Existe la monotonía cuando al hablar se repiten constantemente una o más palabras. También se le llama pobreza de lenguaje y resulta de un léxico reducido y deficiente construcción de ideas. Así mismo se considera como la igualdad de tono en la voz o en la música (la monotonía de su voz aburrió a todo el auditorio).

Ejemplos:

Fernando tardó mucho en iniciar otra vez porque no tenía dinero porque no trabajaba porque no encontraba trabajo.

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

El manejo del cuerpo y la imagen del orador: Principios básicos.

#### 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: 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.

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.

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.

### 3.5 Vestimenta y presentación.

#### 6- 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.

Efectivamente, al igual que los gestos la ropa habla de nosotros, de usted. 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.

#### 7- El color de la indumentaria

Si bien usted deberá elegir en cada ocasión los colores que mejor combinan con su rostro Y su cabello, es importante que conozca ciertas reglas protocolares acerca de la conveniencia o inconveniencia de su uso de acuerdo a la hora, la formalidad del evento, la estación del año, etc.

- El blanco es sólo adecuado para la primavera y el verano, y se recomienda no usarlo sólo, sino en combinación con otros colores, como pueden ser el verde, el azul, etc.

## 3.6 Estilos y formas de expresión

```
graph TD; A[3.6 Estilos y formas de expresión] --> B[Estilo Ático o Humilde:]; A --> C[Estilo Rodio o Médiom:]; A --> D[Estilo Asiánico o Vehemens:];
```

### 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 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.