



CAMPUS COMITÀN

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

MATERIA: COMUNICACIÓN ORAL

CATEDRÁTICO (a): LOURDES ABARCA FIGUEROA

TEMA: LA COMUNICACIÓN ORAL

ALUMNA: BRENDA YURIANI PÉREZ LÓPEZ

CUATRIMESTRE: 1ro.

GRUPO: LAN02SDC0122-A

COMITÀN DE DOMÍNGUEZ, CHIAPAS

LA COMUNICACIÓN ORAL

Proceso sistémico que permite la interacción entre dos o más personas mediante un mismo código, se caracteriza por interrelacionar, un mensaje, un canal, un referente.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION

La comunicación humana surge por diferentes necesidades, tales como el contacto, la persuasión y la expansión.

- Para Compartir { Comunicar a otros sus pensamientos, sentimientos, angustias o necesidades básicas.
- Persuadir { Modificar los pensamientos de los demás y hacerlos coincidir con el propio.
- Informar { La tendencia de perpetuar la hegemonía como ser natural.

PROCESO DE LA COMUNICACION

- Modelo Aristotélico
 - Emisor { Inicia el intercambio de información y conduce el acto comunicativo. Es quien transmite el mensaje, el que dice o hace algo con significado
 - Mensaje { Se refiere a la información transmitida. Es lo que se dice.
 - Receptor { Es quien recibe el mensaje.
- Modelo Shannon y Weaver
 - La fuente { 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 { Considera que la fuente y el codificador se deben agrupar en un solo elemento, al igual que el decodificador y el receptor; ya que ambas funciones codificar y emitir o recibir y decodificar son efectuadas de manera simultánea por la misma persona, respectivamente.

ELEMENTOS DE LA COMUNICACION

- EMISOR { Elemento o la instancia en que se crea el mensaje.
- MENSAJE { Cadena finita de señales producidas, mediante reglas precisas de combinación, a partir de un código dado
- RECEPTOR { A quien recibe el mensaje, y que también puede fungir como emisor.
- CANAL { Medio por el cual los mensajes se transmiten a otra persona.
- CONTEXTO
 - El contexto idiomático. { Se explica como la relación entre las palabras que le dan sentido y significado a ésta
 - El contexto cultural { Conjunto de las instituciones que enmarcan a un grupo social en un determinado momento y conformado por determinados códigos ideológicos, estéticos o jurídicos.

LA COMUNICACIÓN ORAL

- Se manifiesta o produce con la boca o mediante la palabra hablada
 - HABILIDADES PARA LA COMUNICACIÓN ORAL
 - HABILIDADES INNATAS { Una capacidad natural para expresarse
 - HABILIDADES APRENDIDAS { Habilidades a las que todas las personas pueden llegar a tener acceso mediante un proceso de aprendizaje
 - TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL.
 - Técnicas del diálogo
 - Conversación
 - Tormenta de ideas
 - Debate
 - Preguntas y respuestas

LEYES DE LA RETORICA

- CARACTERISTICAS DE LA RETORICA
 - VEROSÍMIL { Lo cierto, lo verdadero, lo científico, lo perfecto
 - ADAPTABLE { Se verifica con relación al público, al objeto, a las circunstancias, al objetivo, al propio orador;
 - VARIABLE { La variabilidad se modula según los gustos, las partes del discurso, las materias, los estilos, los tonos
- ESTRUCTURA DEL DISCURSO RETORICO
 - DELIBERATIVO { Futuro (Asambleas)
 - JUDICIAL { Pasado (Tribunales)
 - DEMOSTRATIVO { Presente (Elogia)
- PARTES DE LA RETORICA
 - INVENSIÓN { Elaboración del discurso (búsqueda de ideas, argumentos de orden afectivo oracional)
 - DISPOCISIÒN-ORDENAMIENTO { Ordenar argumentos
 - EJECUCIÒN { Estilos, estéticos
 - MEMORIA { Memorizar argumentos
 - ACCIÒN { Trabajo de la voz y las actitudes corporales