



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno Edgar Itiel Vázquez Rodríguez

Nombre del tema El orador unidad 3 y 4

Parcial 2

Nombre de la Materia Comunicación Oral

Nombre del profesor Lic. Guadalupe Recinos Vera

Nombre de la Licenciatura Administración De Empresas Y Estrategias De Negocios

Cuatrimestre 1

INTRODUCCION

En este trabajo hablaremos sobre el tema de la unidad III y IV (el orador y la exposición) son temas y subtemas importantes en la cual podemos interesarnos para aprender más.

EL ORADOR

1. El desarrollo de la personalidad y de la cultura.
2. La serenidad y la confianza.
3. El cultivo de la voz y la dicción.
4. El lenguaje no verbal.
5. Vestimenta y presentación.
6. Estilo y formas de expresión.
7. Dominio de la audiencia.
8. El público y sus necesidades
9. Elocuencia y persuasión.
10. La oratoria y sus características.
11. Métodos de exposición: memorizado, escrito, bosquejado e improvisado.

Estos temas son tan importantes que nos habla de muchos conceptos interesantes para poder aprender que al buen tiempo nos podrá ayudar en ciertas tareas y proyectos. Nos ayudara también para poder transmitir un mensaje frente a públicos y que les pueda convencer mediante las palabras expresadas, la expresión es una declaración de algo para darlo a entender, también permite tener sentimientos o ideas. Existen dos expresiones es la oral y escrita.

La oratoria es algo natural en el ser humano como capacidad de persuadir o convencer a otro acerca de mi punto de vista y opinión. Sin embargo, se ah desarrollado como disciplina con sus reglas y sus características propias, dentro de la literatura, la oratoria tiene que ver mucho con los procesos literarios cuya finalidad es la personalidad. En una oratoria se ve el pensamiento de cada uno porque aprendemos un mensaje para ser expresado ya sea en la escuela, oficina o auditorio ya que al hablar durante un publico es una gran responsabilidad para uno ya que debe de convencer y conmover al público.

DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y CULTURA

La oratoria es el conjunto de principios y técnicas que permite 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 discreción, el sermón, el panegírico, entre otras varias. La intención de la oratoria pública puede marchar desde transmitir información a motivar a la gente que actúe, o sencillamente relatar una historia. Los buenos oradores deberían ser capaces de modificar las emociones de sus espectadores y no solo informarlos. La oratoria es la habilidad de hablar con elocuencia, de deleitar, convencer y conmover por medio de la palabra. Un orador debe tener seguridad y confianza también debe tomar en cuenta competencia, conocimientos y habilidades, ellos le permitirán enfrentar situaciones adversas y salir de ellas.

La personalidad es la combinación total del hombre, lo físico, lo espiritual, lo mental, sus características, sus predilecciones, sus tendencias, nos hace únicos, jamás han asistido dos personas que se parezcan iguales, (la personalidad se refiere a una imagen física) los miedos de la personalidad en la oratoria son MIEDO A LA PRIMERA VEZ, MIEDO A FRACASAR, MIEDO AL QUE DIRAN.

LA SERENIDAD Y LA CONFIANZA.

Un orador que despliega serenidad a plomo es un orador tranquilo. Esta es calma y sereno porque domina la situación. La falta de serenidad, también, demuestra cierta falta de confianza. Estas dos cosas van juntas. La serenidad se manifiesta en su reporte físico, he aquí algunas cosas que revelaran deficiencia en usted si la falta de confianza.

¿Cómo se da la confianza? Básicamente la confianza se da a través de conocimientos de o creencia de que podrá lograr su propósito. Es la seguridad de que si tienes las riendas de la situación y puede dominarlas. Al hablar en público esto podría requerir alguna experiencia. Habiendo presentado varios discursos, usted puede estar razonablemente seguro de que este también tendrá un buen texto. Otra cosa más para poder tener la confianza, tenga o no experiencia, es conocer su información y tener la convicción de que tiene valor.

Si usted es un orador nuevo, lo más probable es que sienta timidez a la hora de hablar en público. Puede que uno sienta nerviosidad e intranquilidad, que pudiera que la presentación que quedara mal y que el esfuerzo fuera ineficaz o útil. ¿Por qué algunos oradores les hace falta confianza? Por falta de preparación o por tener una actitud negativa.

Uno debe de estar convencido o y estar seguro de que esto sea una preparación. Y después de que haya hecho todo lo que se pueda para preparar una presentación interesante y animada. para trabajar en la confianza debemos de conocernos, estar seguro de lo que vamos a realizar, sin preocupaciones, con tranquilidad y siempre contando con los ánimos, este valor es muy importante porque nos hace sentir seguros para enfrentarnos a la vida. (la confianza es algo personal) siempre que tomemos una decisión debemos de tener confianza.

EL CULTIVO DE LA VOZ Y LA DICCIÓN

La dicción es la forma en emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita. La dicción, por otra parte, también se vincula a la manera en que se pronuncia las palabras. Cuando una persona pronuncia cada término de manera clara, realiza la acentuación correctamente y utiliza las pausas apropiadas dentro de cada oración, puede afirmarse que tiene buena dicción eso resulta fácil de entender a quien se expresa de esta forma, también se indica que la dicción es limpia o clara. Para tener una dicción excelente es necesario pronunciar correctamente, acentuar con elegancia, frasear respetando las pausas y matizar los sonidos que emite para producir un efecto agradable, gracias a modulación de la voz, la posición de los labios y la respiración. La voz nos permite actuar correctamente tomando en cuenta para producir ciertas palabras y leyendo ciertas revistas. La voz es una comunicación que podemos realizar entre las personas para poder hablar, reír, llorar, gritar y cantar. La dicción, por otra parte, también se vincula de manera en que se pronuncian las palabras. Cuando una persona pronuncia cada término de manera clara, realiza la acentuación correctamente y utiliza las pausas apropiadas dentro de cada oración, puede afirmarse que tiene buena dicción. Dado que resulta fácil entender y a quien se expresa de esta forma, también se indica que la dicción es limpia o clara. (la forma de expresarse que tiene una persona se conoce como dicción). Existen 7 tipos

de vicios de importancias en la dicción son: vulgarismo, barbarismo, cacofonía, pleonasmos, dequeísmo, metaplamos y monotonía.

EL LENGUAJE NO VERBAL

La comunicación no verbal es el proceso de comunicación en el que existen un envío y recepción de mensaje sin palabras. Es decir, mediante indicios, gestos y signos. Estos mensajes se pueden ser comunicados a través de la kinésica (gestos, leguajes, corporal, postura, expresión facial, contacto visual, etc.). la comunicación no verbal surge en los inicios de la especie humana antes de la evolución del lenguaje propiamente dicho. Existe una comunicación no verbal que puede ser producida oralmente como los gruñidos, o sonidos de desaprobación. En los seres humanos la CNV es frecuentemente paralingüístico. Cuando hablamos o escuchamos, nuestra atención se centra en las palabras mas que el lenguaje corporal. Aunque nuestro juicio incluye ambas cosas. Una audiencia esta procesando simultáneamente al aspecto verbal y no verbal. Los movimientos del cuerpo no son generalmente positivos o negativos en si mismos, mas bien, la situación y el mensaje determinaran su evaluación. Existen 3 tipos de miradas: una mirada empresaria o de negocios, la denominada mirada social y la mirada intima o sentimental. A veces la comunicación no verbal se nos dificulta proponer una definición que sea clara y entendible, por EJEMPLO: cuando hablamos por teléfono o mandamos mensaje es común que hagamos un gesto, aunque no nos estén observando. En un trabajo las señales de comunicación son: Buen contacto visual, un apretón de manos con confianza, inicia interacciones, gestos eficaces, expresiones faciales apropiadas y para tener una mejor presentación también la importancia de vestir.

VESTIMENTA Y PRESENTACION

La forma de vestir es también un canal de comunicación no verbal.

Contrariamente las personas que aclaran que la Ropa no es importante quienes estamos en el campo de la comunicación y la oratoria sabemos que si lo es y mucho, efectivamente, cada vez que elegimos una prenda en detrimento de otra, estamos también escogiendo enviar un mensaje en un 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 eso que es importante que conozcas y tengan en cuenta algunos detalles al respecto.

Una primera variable a tener en cuenta en que aspecto desea tener, lo que equivale a decir: que mensaje quiere transmitir usted acerca de usted mismo. ¿Quiere que lo vean como una persona responsable e integra? Entonces, opte por una vestimenta formal y de tonos mas bien oscuros, dejando que los detalles mas claros sean blancos o marfiles.

Procure siempre adecuar su forma de vestir al entorno en el que debe intervenir. Recuerde que la noche exige mas formalidad que la tarde y esta ultima mañana, no olvide que ciertos contextos requieren más formalidad y protocolo que otros. Y si tiene dudas, consulte al respecto con el o los organizadores del evento. La clave de vestir con naturalidad, pero adaptando al máximo su forma de vestir al lugar, la ocasión y las personas que lo van a escuchar o van entablar relación con usted. Cuidado y limpieza de la ropa y el calzado son dos condiciones inexcusables a la hora de vestir bien.

La comodidad es otro punto primordial a tener en cuenta. Si usted este incomodo con el calzado o la ropa que lleva, sepa que ya tiene puntos perdidos de entrada. Por ello, no usa prendas que no concuerden con su estilo, que no haya usado previamente y menos. EJEMPLO: para cerrar un discurso en un congreso internacional de medicina seguramente el uso de corbata en los hombres y de un elegante trajecito en el caso de las mujeres será casi imperativo , mientras que si se trata de inaugurar una nueva instalación en el club deportivo del barrio, lo que se conoce como elegante sport será adecuado a ambos sexos.

ESTILO Y FORMA DE EXPRESIONES:

Puede extinguirse tres estilos de fundamentales en la oratoria de todos los tiempos. El que observa en un discurso 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 ironía, ni metáforas en general. Lo que importa al orador sobre todas las cosas,, es claridad conceptual, y es porque evita el lujo y el adorno de su expresión. Se puede decir que las oratorias 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 identifica como una de las vías más organizadas en la comunicación humana. Existe 2 tipos de estilos, ESTILO RADIO Y ESTILO ASIÁTICO.

EL PÚBLICO Y SUS NECESIDADES

En la oratoria se define el discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituye el mensaje de que el orador expresa ante un auditorio. Puede presentarse como mensaje, ideas y sentimientos al público. A través de palabras, sonidos, y símbolos de acciones que el orador selecciona y organiza y que el público interpreta.

El discurso ejerce una acción directa de reflexiones como expresión exterior del pensamiento, por lo que el discurso es la manifestación del yo, el orador habla con conciencia de lo que dice, con conocimiento del valor y la significación de cada una de las acepciones que expone. Es el discurso un poderoso medio de expresión analítica, porque descompone los elementos de un tema o un juicio presentando al pensamiento del público en su totalidad. El discurso debe poseer características idóneas que permitan la completa recepción y comprensión de cada una de las palabras y del contexto total y para lograr esos objetivos es indispensable reunir las siguientes cualidades. CLARIDAD, PRECISIÓN, CONCISIÓN, CORRECCIÓN, CONVICCIÓN, ENTUSIASMO Y ACCIÓN.

Para un orador es fundamental estudiar a su auditorio calculando sus creencias, gustos, grados de inteligencia, etc., y percibir el grado de heterogéneo que para un público de adeptos y esta realidad la podemos comprobar en los discursos políticos: es muy diferente que el orador se dirija a un público diverso y que se encuentra en un espacio público donde pueda acudir cualquiera a que ese mismo orador pronuncie su discurso en un recinto cerrado donde tan solo asisten sus adeptos pues estos están dispuestos a apoyarle a poco bien que lo haga.

Hablar en un público implica una gran responsabilidad, aun cuando solo se habla ante un número reducido de personas, o ante un auditorio inmenso, sea en la situación que sea.

Por lo que es conviene que el presentador tenga una idea concreta de cómo es el público con lo que se va enfrentar.

Es muy importante saber que cuando mayor sea el público, más alto tendrá que hablar, más cuanta fila, más tendrá que esforzarse para que los detrás lo vean mejor, mas cuando mas sea conocido el auditorio, más tendrá que esforzarse para que los de atrás lo vean mejor, es decir que cuando más pequeño sea el auditorio mas le costara crear ambiente.

ELOCUENCIA Y PERSUACION

La elocuencia tiene dos propósitos que identifica su condición autentica: el de convencer y el de conmover, el hombre elocuente, con su estilo, utiliza el instrumento de su voz fluida para comunicar determinado pensamiento y sembrar ideas en el auditorio congregado para escucharlo. Se acepta generalmente el criterio de que la elocuencia, sustentada en el lenguaje oral, debe dividirse en diversas tonalidades y propósitos de acuerdo con las circunstancias en las cuales se vaya ejercer. Hay oradores de plaza pública, de recinto cerrado, académicos, forenses, religiosos y militares.

Quienes han aprendido salirse de los escenarios para los cuales han sido dotados por su capacidad natural o porque han pulido sus ambiciones y adiestrado sus mentes y facultades para brillar en ellos, han tenido que resignarse a salir de los recintos con la pesadumbre de no haber podido reinar en la tribuna. En ningún lugar escenario basta que la expresión este iluminado por faros de moral o de verdad. El mensaje, la voz, el auditorio, son tres elementos constituyen los pilares del arte de hablar.

LA ORATORIA Y SUS CARACTERISTICAS

La oratoria no es una disertación ordinaria, las ideas se presentan de una forma original, clara, organizada, lógica y estética, para producir el efecto de argumentación que es el talento de hablar o de escribir para entusiasmar al publico a quien se dirige, se eleva el nivel común y causa un efecto emotivo y único a quien lo escucha, por lo que un hombre de fuerza e inteligencia

extraordinaria puede no ser mas que un cero en la sociedad si no sabe hablar. El hombre es el único ser viviente que habla, siendo la palabra uno de los dones mas extraordinarios que posee. El ejercicio efectivo de la palabra se apoya en dos bases: La naturaleza y la educación.

CARACTERISTICAS:

- Conocimiento: tener el mayor conocimiento sobre el tema que escogerá para ser manifestado.
- Integridad: el orador debe ser integro.
- Confianza: el orador debe tener plena confianza de si mismo.
- Destreza y habilidad: un orador debe tener destreza y habilidad frente a su público.
- La voz: pues definitivamente debemos de hacer uso de un adecuado timbre de voz
- El cuerpo de orador: tener una postura correcta, estar vestido adecuadamente y utilizar gestos y mímicas acorde con las palabras que pronunciamos.
- Clara y entendible: la oratoria se debe manifestar de manera clara, entendible y precisa para un mayor éxito comunicativo.
- Conmovedora y persuasiva: debe ser conmovedora, transmitir al público la posición de tu tema tratado. Por otro lado, persuasiva, porque debes convencer al público de tus argumentos.

METODOS DE EXPOSICION

El orador que aprende de memoria lo que va a exponer, se introvierte en su cerebro y se concentra plenamente en recuperar lo que ah almacenado. El tiempo de memorización desempeña un papel importantísimo. Si lo que va a recitar es reciente, hay gran probabilidad de olvidarlo en el momento porque no se ha fijado en las estancias de su cerebro con la suficiente antelación para poder decirlo sin pensar. Por mucha facilidad que tenga para aprender de memoria, el orador que recita corre el riesgo de que, por el olvido de una mera palabra guia, se desgrane todo el rosario que había hilvanado. El memorioso cuenta anécdotas, relata historias,

hace alusiones, cita fechas, anuncia nombres, construye episodios en medio e la admiración general de su audiencia.

El improvisado esta siempre listo a hablar sobre el tema que aparezca sobre el tapete. Su presencia en la tribuna es natural por su comportamiento. El improvisador tiene bagaje cultural. Sobre una de las cosas mas sencillas puede desarrollar una disertación importante y valida, que emocione y convenza. El improvisador de la plaza abierta agita los brazos y alza la voz, utiliza términos sorprendentes, altisonantes y sus ojos se tornan aguileños.

El arte de hablar de manera improvisada existe un factor irremplazable: la memoria, político, catedrático u orador sin memoria quedara sepultado en un estruendoso fracaso.

Los oradores que leen deben tener condiciones especiales: la de saber leer, en primer término. Este es un arte nada común, son muy pocas las personas que cultivan el arte de leer para los demás, la entonación, las pausas, las cadencias, los cambios armónicos de la voz y la acentuación de ciertos vocablos son factores determinantes a todo lo largo de la lectura. El arte de leer es facultad que no se aprende, sino que surge como un atributo superior en el cual se aprecian varios elementos, como la calidad de la expresión oral de manera y una manera personalísima de realizar la apuntación y manejar un ritmo, el cual se debe marcarse mesuradamente, sin exageración.

Llegamos a la conclusión de la oratoria, dice que es el conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianzas ante el público, Destacan los siguientes tipos: Oratoria Social, Pedagógica, forense, Política, Religiosa, Militar, Artística y Empresarial. La oratoria presenta las características Acción oratoria, Estilo Ático o Humilde y además busca persuadir, enseñar, conmover y agrada En tanto el orador tiene las siguientes cualidades: cualidades físicas el aseo personal, el vestido, la actitud mental positiva, Gozar de buena salud física y Gozar de buena salud, también en las cualidades intelectual es la Memoria, imaginación, Sensibilidad e iniciativa, mientras que en las cualidades morales Honradez, Puntualidad, Sinceridad, Congruencia y Lealtad. El buen orador es él mismo su mejor recurso. La proyección de su imagen como una persona segura, confiada, con templanza permite que el público capte a un emisor que conoce el tema y es capaz de dominarlo; así mismo, su voz que transmita seguridad, que sea capaz de oírse en todo el recinto, que sea clara y cónsona. Es muy importante para concluir, con respecto al orador que si este tiene los dotes naturales pero no aplica correctamente las reglas de la oratoria, entonces no es un buen orador, para ello, esas dotes se deben perfeccionar con el estudio y el ejercicio, teniendo siempre como derrotero que: Las palabras bien pronunciadas, el gesto metódicamente estudiado, el ademán perfectamente calculado, la entonación, las pausas y la dicción rítmicamente balanceadas causan la mejor impresión a la hora de hablar. Esto sin dejar de lado ni mucho menos todas las cualidades anteriormente descritas.