



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Carlos Efraín Cruz López

Nombre del tema: Unidad 3 y 4

Parcial: 1er

Nombre de la Materia: Comunicación Oral

Nombre del profesor: Guadalupe Recinos Vera

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios

Cuatrimestre: 1er

EL ORADOR

Se denomina en nuestro idioma orador a aquella persona que habla en público ya sea porque se dedica a hacerlo dando charlas, disertaciones y discursos inherentes a una materia que domina, o bien puede tratarse de un individuo que asume el rol de orador ante una circunstancia particular que lo lleva a pronunciar un discurso, o unas palabras improvisadas ante un gran público.

Entonces, básicamente, la palabra la empleamos para designar a aquel individuo que habla en ante una gran audiencia.

Condiciones del orador

Ahora bien, debemos destacar que ninguna persona puede asumir el papel de orador dado que es necesaria la disposición de ciertas aptitudes y condiciones para hacerlo. Una persona tímida a la cual la voz le tiembla cuando le toca hablar ante un número importante de personas probablemente no podrá convertirse ni siquiera en un orador ocasional. Algo similar sucederá con un individuo que padezca de tartamudez, ya que la imposibilidad de hablar con fluidez será un impedimento para cualquier orador que se precie de tal.

3.1 El desarrollo de la personalidad y la cultura.

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.

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.

ANOMALIAS 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; y
7.- Tiene poca capacidad para amar.

LOS MIEDOS QUE SE PRESENTAN.

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.

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. - Cuentan con un sentido del humor que les ayuda a tomar distancia de sí mismos. La “confianza en uno mismo” se logra cuando se tiene una sensación muy clara del valor propio y de las propias capacidades. Las personas que logran esta competencia: - Manifiestan confianza en sí mismas, se muestran seguros ante los demás. - Pueden expresar puntos de vista impopulares y defender con independencia, sin apoyo de nadie, lo que consideran correcto. - Son emprendedores y capaces de asumir decisiones importantes a pesar de la incertidumbre y las presiones. En la sociedad actual, la naturalidad y la confianza en uno mismo son aspectos valorados.

3.2 Serenidad y confianza

Técnicas de oratoria: 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.

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 UNVERSIDAD DEL SURESTE 64 incompletos; jugar con un reloj pulsera, un lápiz, un anillo o las notas

COMO VENCER AL MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO.

- La actitud mental positiva.

A.- Negativamente:

B.- Positivamente:

3.3 cultivo de la voz y la dicción

Si hablamos de la voz y la dicción entonces 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.

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. 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.

Ejemplos: Fernando tardó mucho en iniciar otra vez porque no tenía dinero porque no trabajaba porque no encontraba trabajo. Depurando la expresión quedaría de esta manera: Fernando tardó mucho en iniciar otra vez debido a que no tenía dinero ya que no logró encontrar trabajo. Una manera eficaz de mejorar nuestra expresión es mediante la lectura diaria para aumentar y depurar nuestro vocabulario; además, debemos recurrir al diccionario siempre que tengamos duda en el significado o en la forma correcta de las palabras. Si no cometemos este tipo de errores demostramos un grado de cultura más elevado y nos comunicamos de manera sobresaliente con nuestros distintos receptores.

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. 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. En los seres humanos, la CNV es frecuentemente paralingüística, es decir, acompaña a la información verbal matizándola, ampliándola o mandando señales contradictorias.

3.5 Vestimenta y presentación.

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. Piense en lo siguiente: si usted ve un hombre de unos 40 años, enfundado en un jean un tanto gastado, con sandalias artesanales de cuero marrón del modelo denominado franciscanas, una colorida remera de estilo batik, un morral al hombro y cabello largo y barba. ¿Cree que votaría al mismo partido que otro hombre de pelo muy corto, musculatura evidentemente trabajada en un gimnasio, remera color verde militar ajustada al cuerpo, pantalón de camuflaje al tono y botas estilo borceguíes? Seguramente, no lo haría y podemos sacar esa deducción (y otras) sólo por el modo de vestir, por la indumentaria elegida y, también, claro, por la consonancia de otros datos estilísticos, como el largo, del pelo y la presencia o ausencia de barba. Efectivamente, al igual que los gestos la ropa habla de nosotros, de usted.

3.6 Estilos y formas de expresión

Pueden distinguirse tres estilos fundamentales en la oratoria de todos los tiempos. 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.

4.1 El público y sus necesidades. En oratoria se define al discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio.

El discurso ejerce una acción directa en la reflexión, 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.

4.2 Elocuencia y persuasión

¿En qué consiste la elocuencia? La elocuencia tiene dos propósitos que identifican su condición auténtica: el de convencer y el de conmover. Estas características definen muy bien el objetivo para el cual existe. 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

Es necesario que la tesis y el propósito de exponer el motivo formalicen un mensaje transmitido por una garganta educada para emitir las palabras con un ritmo triunfal. La elocuencia florece entre lo que se expresa —el mensaje—, cómo se lo expresa —la voz— y quién lo escucha —el auditorio—. Estos tres elementos constituyen los pilares del arte de hablar.

4.3 La oratoria y sus características.

Si hablamos del concepto Oratoria tiene dos sinónimos de uso frecuente, la retórica que deriva de la palabra griega *rhétor*, la cual designa al arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar lenguaje escrito o hablado, la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmover; y la elocuencia como la facultad de hablar o escribir de modo efectivo para encantar, inquietar y convencer a los demás mediante el manejo dialéctico de argumentos lógicos, para que asuman la conducta que se sugiere, de tal forma que no se sientan sometidos u obligados a hacer por la fuerza lo que se les dice, sino que lo realicen por propia voluntad, porque realmente lo quieren hacer, puesto que están convencidos de que así debe de hacerse. La oratoria es persuasión, honradez y convicción.

4.4 Métodos de exposición.

Tipos de oradores. Hay tres clases de oradores: LOS QUE IMPROVISAN SIN SABER LO QUE VAN A DECIR.

LOS QUE ESCRIBEN LO QUE VAN A LEER. Los oradores que leen deben tener condiciones especiales; la de saber leer, en primer término. Este es un arte nada común.

Para esta clasificación se tiene en cuenta la gran variedad de matices de los discursos, la persona o personas que lo pronuncian y la ocasión en que se hace uso de él. Ello indudablemente se complica más, cuando entra a considerarse el

tipo de público, el lugar donde se pronuncia, la forma como se pronuncia y los fines que se persiguen

Por lo tanto, preparar cualquier texto para contarlo tiene que estar provisto de algunas características como las frases cortas, la utilización de la voz activa, signos de puntuación correctos, entre otros. Todo esto se verá reflejado en la oratoria de manera diferente, pero ¿por qué debemos escribir antes de hablar?

Aprende a escribir para hablar, frente a escribir para leer. Se dice que la mejor improvisación es la ya preparada, debido que es la manera más natural de presentar un trabajo sabiendo que cualquier cosa que pase estará controlada y será manejable.

Desarrolla tus discursos. Tus palabras, tu voz, tus gestos, son los que transmiten el mensaje a las personas que te están observando. Debes de cuidar cada uno de estos aspectos porque todos cuentan.

Realiza tus ponencias, conferencias. Tanto en la vida personal como en la profesional, encontraremos momentos donde emplear la oratoria y esto dependerá de nuestra capacidad para hablar en público.

Elabora tus presentaciones visuales. Utilizar un complemento visual junto a nuestra presencia y discurso, hará que las personas que estén presentes en el discurso puedan tener un aliciente para escuchar lo que tenga que decir la persona.

Usa diferentes medios técnicos. Los elementos visuales son empleados por muchos oradores para apoyarse y facilitar la comprensión del público. Algunos de estos pueden ser: folios, pizarra, apuntes, vídeos, sonido...

Prepara otras intervenciones públicas. Existen muchos tipos de intervenciones, y estas por pequeñas que sean pueden ayudar a prepararse mentalmente y a estar preparado. Encontramos, por ejemplo, moderación de mesas redondas o presentación de otros oradores.

Observa a los demás. La observación de los demás es un ejercicio que se puede utilizar para poder hacer autocrítica y valorar qué es lo que cada uno hace mal, y así poder mejorarlo.

La oratoria es el conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianzas ante un público, la misma que nació en Sicilia y se desarrolló fundamentalmente en Grecia, donde fue considerada un instrumento para alcanzar prestigio y poder político. 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 Estilo Asiánico o Vehemens, además busca persuadir, enseñar, conmover y agradar.

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 psíquica, también en las cualidades intelectuales la memoria, imaginación, Sensibilidad e iniciativa, mientras que en las cualidades morales Honradez, Puntualidad, Sinceridad, Congruencia y Lealtad.

Podemos decir que tanto la oratoria como el ejercicio de portavoz están presente en nuestras vidas diarias. El portavoz se fundamenta en su oratoria para conectarse con su público. Lo mantiene informado y motivado. Logrando impartir de forma efectiva la información, producto o programa