EL ORADOR

- **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.
    - Según la Real Academia Española: la oratoria es el Habilidad de hablar con elocuencia, de deleitar, convencer y conmover por medio de la palabra.
      - Las cinco facultades que debe dominar todo buen orador son:
        - -inventio
        - -dispositio
        - -elocutio
        - -actio
        - -memoria
      - Y las partes de las que debe constar un discurso son:
        - -exordium (introducción)
        - -narratio (narración)
        - -argumentatio (argumentación)
        - -peroratio (conclusión)
    - La oratoria también es un género literario formado por el discurso, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras varias
  - 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 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
        - Con el lenguaje podemos ser entrañables, acogedores, o, por el contrario, crueles y mezquinos
        - Con el lenguaje podemos no sólo transmitir información, pensamientos, sino además algo tan maravilloso para el ser humano
    - 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
  - 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
- **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
  - 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.
      - La confianza y serenidad se pueden adquirir por esfuerzo diligente y si se sabe por qué faltan.
        - ¿A qué se debe el que algunos oradores muestren falta de confianza?
          - 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.
  - Serenidad en el porte físico
    - 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
      - mover de los pies, un oscilar del cuerpo de lado a lado; o hacia atrás como el atacador de un cañón o un aflojamiento de las rodillas
        - respire con naturalidad y a un ritmo uniforme, y esfuércese definitivamente por estar tranquilo. Pause antes de empezar a hablar
      - Todas estas evidencias de nerviosidad se pueden controlar o disminuir por esfuerzo consciente.
  - Serenidad en la voz.
    - Las evidencias vocales que muestran nerviosidad son un grado de elevación de la voz anormalmente alto, un temblar de la voz, etc.
      - Estos problemas y manierismos también se pueden vencer con esfuerzo diligente.
      - No se apresure mientras camina a la plataforma o arregla sus notas
        - 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
            - a.- Negativamente: El orador miedoso y motivado negativamente, dirá: _ —Lo voy a hacer mal..." —Me voy a equivocar..." "Se van a reír de mí...", etc
            - b.-Positivamente: el orador temeroso pero imbuido de ideas positivas, exclamará: " Saldré adelante y pondré todo mi esfuerzo para hacerlo bien"
      - esté tranquilo y feliz porque puede compartir con otros las cosas que ha preparado
- **Cultivo de la dicción y la voz**
  - La dicción es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita
    - VICIOS DE DICCIÓN
      - Son los errores que se cometen contra la correcta expresión y claridad del lenguaje. Algunos de estos son:
        - El Ceceo, El Seseo, Siseo, Lambdacismo, lalación o lalaísmo, Tautología, Yeísmo, Leísmo, Las muletillas o estribillos, Mascullar, Los gazapos
          - Otros vicios de importancia en la dicción, son:
            - Vulgarismo
            - Barbarismo
            - Cacofonía
            - Pleonasmos
            - Dequeísmo
            - Metaplamos
            - Monotonía
  - La buena dicción o la dicción limpia, no puede albergar los llamados vicios o defectos del habla
- **El lenguaje 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
    - En tu rostro, esposo mío, leo como en un libro abierto lo que esta noche va a pasar
      - 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
          - en las situaciones interpersonales, como la conversación, en la cual todo un repertorio de gestos regula el curso de la misma
        - • Repetición
          - En algunas ocasiones el lenguaje corporal replica al verbal, reafirmando y potenciando de esa manera el mensaje lingüístico.
        - • Refuerzo
          - esta función de la comunicación no verbal es una suerte de correlato de lo que son los signos de admiración en el lenguaje escrito
        - • Contradicción
          - al ser el mensaje gestual incongruente con el lingüístico, le resta fuerza a este último y lo torna poco creíble, confiable o verosímil
        - • Complementación
          - se produce cuando la conducta verbal amplifica o complementa al mensaje lingüístico
        - • Sustitución
          - Se produce cuando el lenguaje no verbal sustituye al verbal, en una suerte de momentáneo "dígalo con mímica", el conocido juego infantil
      - 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)
          - • No coloque sus brazos y manos bajo la mesa
          - • No se apoye en los antebrazos
          - • Tampoco ponga los codos sobre la mesa con los brazos y manos hacia el pecho
          - • Una posibilidad es colocar una mano al costado y otra a la altura de la cintura, de modo tal de poder utilizar esta última para realizar ademanes
          - • En caso de que tenga un papel sobre la mesa y ante usted, otra posibilidad es dejar que las manos caigan naturalmente sobre él
          - • Tampoco se ponga las manos en el o los bolsillos
      - 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.
          - • Lo recomendable es mirar hacia el centro del salón, como si se mirara a un edificio a lo lejos. De esa forma, se logra dominar la totalidad de la sala.
          - • Asimismo, resulta altamente positivo girar muy lentamente de cuando en cuando la cabeza hacia la izquierda y hacia la derecha
          - • Una mirada empresaria o de negocios que consiste en enfocar la misma en una suerte de triángulo imaginario
          - • La denominada mirada social es la que se produce cuando se baja la dirección hacia debajo de los ojos y se mira el rostro
  - No posee estructura sintáctica, por lo que no es posible analizar secuencias de constituyentes jerárquicos
- **Vestimenta y presentación**
  - La forma de vestir: otro canal de comunicación no verbal
    - que "la ropa no es importante", quienes están en el campo de la comunicación y la oratoria saben que sí lo es... y mucho.
      - por ejemplo
        - • 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,
        - • 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 a todas las personas le queda bien el mismo estilo de ropa ni le sientan los mismos colores
        - • Procure siempre adecuar su forma de vestir al entorno en el que debe intervenir. Recuerde que la noche exige más formalidad
        - • La comodidad es otro punto primordial a tener en cuenta
      - El color de la indumentaria
        - El blanco es sólo adecuado para la primavera y el verano
        - El negro es el color perfecto para reuniones serias o de cierto tono protocolar, como pueden ser en lo social las bodas o los bautismos.
        - El azul es un clásico por excelencia y se dice de él que es el color de la política y la diplomacia
        - El marrón, tanto el puro como sus diferentes tonos o variaciones
        - El verde es el color tradicional de la paz y de la tranquilidad
        - El amarillo es un color que denota vitalidad y energía
        - el rojo color que representa la potencia, la pasión y hasta la agresividad
- **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
      - por una expresión muy sobria, sin grandes lujos formales, ni imágenes poéticas, ni giros, ni ironías
    - Estilo Rodio o Médium: 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
        - 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
    - 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

XMind Evaluation Mode