



Mi Universidad

ENSAYO

Nombre del Alumno: **EMA RUBI LOPEZ GOMEZ**

Nombre del tema: **EL ORADOR**

Parcial: **I**

Nombre de la Materia: **COMUNICACIÓN ORAL**

Nombre del profesor: **ALEJANDRA VIDAL ESCANDON**

Nombre de la Licenciatura: **PSICOLOGIA**

Cuatrimestre: **II**

09-ABRIL-2023

EL ORADOR

“El arte que tenemos al hablar con elocuencia, el deleitar y persuadir, conmover con palabras y expresarnos de una manera clara y con confianza ante un público que nos escucha”, se conoce como oratoria. Esta a su vez es un género literario que convence al receptor de lo que se expresa de manera oral, ya sea motivando, dando una información, contar una historia o por último tomarlo como entretenimiento; y como dijo Sócrates: “el orador debe ser un hombre instruido y movido por altos ideales éticos a fin de garantizar el proceso del estado”. Se debe dominar bien las expresiones, y para ir mejorando se necesita dominar algunas de sus facultades como: -inventio: tener los argumentos correctos, -dispositio: colocar los argumentos donde corresponda de acuerdo al discurso, -elocutio: manera en que se expresan las ideas (elegancia), -actio: son gestos a realizar y modulación de la voz, y -memoria: es recordar todos los argumentos. Al momento de realizar el discurso debemos recordar que lleva una estructura sencilla como la introducción (exordium), narración (narratio), argumentación (argumentatio) y conclusión (peroratio) todo con el fin de conmoverlos y ser un buen orador. Personalidad del orador, pueden existir personas que se parezcan físicamente pero algo en lo que jamás coincidiremos será con la personalidad, nos hace únicos, y quien la haya potencializado será reconocido por su confianza, empatía y seguridad y quien no la tenga así será una persona que fracase; y un orador debe de tener su personalidad al todo y más en la psicología ya que ayudara a salir de los retos o situaciones que se presenten. Nuestra personalidad a veces no se encontrara bien pues a veces dependerán de situaciones pasadas que nos ocurrieron, una burla, rechazo, malos tratos ya sea social o familiar, haciendo que nuestra personalidad se encuentre baja. Anomalías de la personalidad: no se adapta a un ambiente social, es inestable, siempre cambia de metas, no es objetivo, no detiene sus caprichos y apetitos, aparenta algo que no es y no tiene capacidad de amar. Ahora bien, los miedos que se pueden presentar en la oratoria y se tiene que superar son:

- Miedo a la primera vez.
- Miedo a fracasar.
- Miedo al qué dirán.

La personalidad y comunicación. El lenguaje es la “manera en que nos comunicamos, pensamos, expresamos y algo maravilloso provocar sentimientos”, así mismo, desarrollar nuestra inteligencia y comprender lo que nos dicen, todo lo que conocemos o imaginamos puede ser expresado con palabras. Aprender a ser uno mismo nos ayuda a saber nuestro potencial, a valorarnos, tener conciencia de mis lados fuertes y los que no son, continuar mi

desarrollo propio, tener confianza en mí en lo que puedo ser, a lo que puedo ser capaz y a mostrar esa seguridad de enfrentarme a la sociedad. Tenemos la empatía que es la manera de como entiendo a los demás, de mostrar alegría, conocer los sentimientos de las otras personas; esto nos ayuda a ser personas confiables a ser escuchados y escuchar, que las personas sientan esa mano ayuda.

3.2 Serenidad y confianza técnicas de oratoria: la serenidad es conocida como “calma y tranquilidad que debe tener el orador”, para adquirir confianza, hasta cierto punto pues si se exagera puede ser algo jactanciosa; al iniciar con el papel de orador se va tener cierto miedo o pena, pero en el transcurso del tiempo se ira adquiriendo confianza y serenidad en uno mismo; y ¿Por qué ocurre esa desconfianza? Muchas veces se debe a la falta de preparación o esa negatividad de decir “no lo voy a lograr” y ¿Cómo adquiero confianza? se debe preparar antes de dar el discurso, estudiar bien del tema, estar convencido de lo que dice, creer en uno mismo y aunque no se tenga experiencia se debe disfrutar y gozar esas presentaciones porque luego vamos a ir manifestando esas cualidades, y como complemento el orador debe tener serenidad en el porte físico como el movimiento que se realiza en manos, pies, cuerpo, respiración y tocar los labios, todo esto pueden controlar los refuerzos consientes. Y la serenidad en la voz tener un buen manejo de la voz siempre es importante, porque si hablamos y nos tiembla la voz, desafinamos al hablar o elevamos el tono de la voz, quiere decir que estamos nerviosos. Se puede utilizar ademanes, un grado menor de la voz para adquirir seguridad y confianza al momento de hablar en público. Como vencer el miedo al hablar en público para esto se necesita tener una actitud positiva: “¡yo puedo!”- “¡soy un ganador!” - “¡voy a triunfar!” -“¡si me equivoco no importa, para la próxima lo hare mejor!”. No debemos dejarnos por los aspectos negativos.

3.3 Cultivo de la dicción y la voz podemos decir que la dicción es la manera en cómo se emplean las palabras correctas y acertadas de acuerdo al idioma que pertenecen sin olvidar la buena pronunciación; el buen orador debe tener una buena dicción para que produzca un sonido agradable, conseguir un buen entendimiento por parte del oyente y evitar decir palabras, expresiones y lenguajes no adecuados, veamos algunos ejemplos de los vicios de la dicción:

VULGARISMO: lo podemos entender por un lenguaje vulgar, no decente, grosero, ofensivo y no apropiado.

BARBARISMO: es lo que conocemos de escribir y pronunciar mal algunas palabras, por ejemplo decir: “vaya ajuera”, “juiste ayer”, etc.

CACOFONIA: son los sonidos repetidos que maltratan los oídos, así como los trabalenguas.

PLEONASMOS: es el uso innecesario de las palabras, decir una afirmación que sea obvia, un claro ejemplo puede ser cuando decimos: “sube para arriba”, “lo vi con mis propios ojos”, “sal para afuera”, etc.

DEQUEISMO: utilización no normativa.

METOPLOSMOS: alterar la manera en que se pronuncian las palabras pero sin cambiar el significado, supongamos al decir la palabra: “fuimo por fuimos”, el sonido cambia al final de la palabra pero sigue significando lo mismo, otro ejemplo: “seño por señor”.

MONOTOMIA: es la repetición de la misma palabra varias veces, conocido como “pobreza de lenguaje”, veamos un ejemplo: Fernando tardo mucho en iniciar otra vez porque no tenía dinero porque no tenía trabajo porque no encontraba trabajo; en este ejemplo se repite mucho la palabra “porque”, si nosotros como oradores repetimos una serie de palabras aburrirá el interés de su auditorio.

3.4 Lenguaje no verbal podemos decir que es aquel lenguaje en el que no se dicen palabras, todo es a través de gestos, miradas, señas, signos, gruñido (caso mayor de los animales) o sonidos, en palabras resumidas el lenguaje no verbal son los movimientos corporales: “el cuerpo dice lo que las palabras no pueden decir”.

- Cuando alguien nos mira a los ojos
- Un saludo de manos
- Cuando se escucha el silbido para que tu mascota venga

La comunicación no verbal cumple algunas funciones como lo son: 1) regulación: es regular los gestos, aunque de ellos no es consiente. 2) repetición: es reafirmar y potencializar el mensaje. 3) refuerzo: es correlato de los signos. 4) contradicción: esto es cuando el mensaje es incongruente. 5) complementación: es cuando la conducta verbal complementa el mensaje lingüístico, como una sonrisa. 6) sustitución: sustituir el lenguaje verbal por el no verbal.

Manejo del cuerpo y la imagen del orador: lo primero que se debe hacer es un buen manejo de lo que se dirá, la buena imagen y el lenguaje no verbal, veamos los ejemplos: no cruzar los brazos (actitud de barrera), manos en los bolsillos (inseguridad), paseos por el escenario, contar con un atril, etc.

¿Qué hacer con las manos?: las manos tienen un papel importante, se pueden mantener ocupadas teniendo un material y utilizar la otra para que nuestra postura sea agradable ante nuestro público, pero algo de las cosas que no debemos hacer es:

-si estamos sentados, no es correcto poner las manos debajo de la mesa o los codos sobre ella

- no se deben poner las manos en los bolsillos o en la cintura

Fuerza del contacto visual: como dice Flora Davis: “el comportamiento visual es la forma más sutil de lenguaje corporal; la educación nos prepara desde pequeños, enseñándonos qué hacer con los ojos y que esperar de los demás. Como resultado tenemos, si un hombre esquiva su mirada, si mira la mirada de otra persona o si no lo hace, produce algo desproporcionado al esfuerzo muscular que él ha realizado. Pero cuando el contacto sea efímero, como mayormente es, la suma de ese tiempo acumulado en mirar puede tener un cierto significado”.... Algunos errores que a veces se comenten en el contacto visual son: tener la mirada agachada o sola en las primeras o últimas filas y en el último caso fijarlas en un solo punto. Algunos tipos de miradas son:

1- *empresarial:* enfocarse en esa suerte de triangulo imaginario (entre las dos cejas), es como el tercer ojo.

2- *social:* la dirección de la mirada va hacia debajo de los ojos y rostro, es una mirada relajada mayormente sucede entre amigos y familia.

3- *sentimental:* en esta se observan ojos, labios y otros lugares del cuerpo, es más una mirada erótica, no se recomienda en exposiciones de escuela o trabajo.

3.5 vestimenta y presentación: en este tema podemos decir que las apariencias si importan, ya que eso nos dice mucho, en que aspecto, pues si vemos a un presidente vestido de short y playera, ¿será que votaríamos por él? La respuesta sería que no, solamente por la manera en que se presentó al evento. Para cada momento se debe anticipar la manera en cómo ir vestidos, que atuendos usar y cuáles no, también considerar no ir con la barba exagerada o en caso de los hombres el cabellos largo y desarreglado; la mañanera en cómo ir vestido dependerá de que mensaje es el que se va a transmitir. Veamos algunos puntos que nos serán favorables al momento de exponer:

- aunque lleve la vestimenta correcta debo tener cuidado en la limpieza y cuidado de la ropa y calzado.

- hay que tener en cuenta esa elegancia y sobriedad, más si hablamos de un negocio o empresa.
- debemos de elegir bien nuestro estilo de ropa y los colores a la ocasión pues no a todos nos queda lo mismo.
- procurar siempre adecuar la forma de vestir al entorno en que se interviene.

A continuación veremos: El color de la indumentaria: conocer el tipo de color para cada ocasión, de acuerdo a la hora, evento, estación del año etc., es importante ya que se verá esa formalidad en nosotros esa buena convivencia y armonía, algunos colores son: - blanco: es preferible usarlo en las estaciones de verano y primavera y se puede combinar con casi todos los colores, - negro: que nos trasmite serenidad y respeto, -azul: nos transmite seriedad y así se puede ir realizando con todos los demás colores como el café, verde, amarillo, rojo, etc.

3.6 estilos y formas de expresión: los estilos fundamentales pueden ser:

- Estilo ático: conocido igual por “humilde”, este como tal no lleva tanto lujo, pero eso no quiere decir que sea claro y conceptualizado.
- Estilo rodio: “médium” considerado por dar una belleza armónica de discurso pero tiene un poco de lucimiento.
- Estilo asiánico: genera una brillos de expresión apasionada y ardiente con el fin de conmover al auditorio.

Todos estos temas vistos nos son de una gran ayuda ya que la oratoria es importante al momento en que nos comunicamos con los demás, esto nos servirá para corregir algunas acciones, aspectos, o estilos que estábamos tomando de una manera incorrecta, y como psicólogos la comunicación siempre estará presente pues con ello obtendremos los datos o análisis de nuestro paciente pues la comunicación siempre pretende decirnos algo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

-Universidad del sureste (UDS), comunicación oral, sf, Pichucalco, Chiapas