



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Karla Jazmín Gómez Gómez

Nombre del tema: El Orador

Parcial: único

Nombre de la Materia: Comunicación oral

Nombre del profesor: Alejandra Vidal Escandón

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 2do

Fecha de entrega: Domingo 09 de abril de 2023

INTRODUCCIÓN

Para entrar en contexto de lo que se hablará, debemos saber ¿Qué es la oratoria? Se llama oratoria al arte de hablar con elocuencia; es el arte de conmover, deleitar y persuadir, por medio de la palabra, inflexiones de voz y otros recursos. La persuasión consiste en que con las razones que uno expresa oralmente se induce, mueve u obliga a otro a creer o hacer una cosa. También es un género literario formado por el discurso, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras varias.

La oratoria no es solo oralidad, es decir, no es el mero hecho de hablar a otro y otros, sino que involucra una cantidad de técnicas y reglas o principios que nos permiten expresarnos de manera clara ante un público numeroso. La finalidad de la oratoria es transmitir un mensaje sin miedos o desconfianzas y con desenvoltura. La oratoria está relacionada con la elocuencia, de poder convencer con nuestras palabras o conmoverá quien o quienes nos oyen.

Dentro de la literatura, la oratoria tiene que ver con los procesos literarios cuya finalidad es la de persuadir (como por ejemplo una conferencia). Un orador debe modificar las emociones de los oyentes, no sólo brindarles información.

EL ORADOR

Ser un buen orador puede facilitar muchas cosas en la vida. De hecho, manejar el arte de la oratoria, es una de las claves para tener éxito en la vida. Un orador debe conseguir que el público lo escuche con atención, se sensibilice con él y lo comprenda, y, en caso de ser un discurso persuasivo, que el oyente se convenza de lo que el orador está diciendo acerca de un tema; el buen orador debe de saber dominar cinco principales facultades:

- Inventio: búsqueda de argumentos apropiados
- Dispositio: colocación de estos argumentos en las partes del discurso
- Elocutio: elección de la forma elegante de expresar las ideas
- Actio: modulación de la voz, ademanes y gestos del orador para resultar persuasivo
- Memoria: capacidad de retener todos los argumentos

Para ser un buen orador hay que tener personalidad, esto es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, etc. Es algo que nos individualiza y nos hace únicos, la confianza y seguridad personal.

En la oratoria se pueden presentar muchos miedos los cuales se tienen que superar, por ejemplo el miedo a la primera vez, miedo a fracasar, miedo al qué dirán, estos son sentimientos muy comunes que a cualquier orador le puede pasar. Un buen orador se caracteriza por tener empatía, personalidad y comunicación, y la naturalidad o aprender a ser uno mismo.

Es muy importante transmitir confianza al público que se le está hablando, por lo tanto, hay que estar en calma y sereno para poder dominar la situación. La falta de serenidad también demuestra cierta falta de confianza ya que estas dos cosas van juntas; éstas se pueden adquirir por esfuerzo diligente y si se sabe por qué faltan, generalmente a una de dos razones pueden ser

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.

Para generar confianza hay que creer en uno mismo y prepararse e informarse bien sobre el tema a tratar.

Unos de los muchos complementos de un buen orador es la serenidad en el porte físico y serenidad en la voz, la forma en la que te expreses es fundamental para conseguir un objetivo ya sea en la presentación de un proyecto, para conseguir financiación o en una reunión con un cliente el discurso, los gestos y la postura pueden ser elementos claves que lleven al éxito o al fracaso. La postura de neutralidad es una posición que consiste en estar de pie, con la espalda recta, equilibrando el peso en ambas caderas y con los brazos colgados. Una vez que se empieza a hablar “brazos y manos cobran vida”. Ensayar esta postura y aprender a mantenerla ayuda a gestionar nuestro cuerpo durante la exposición y elimina los tics nerviosos “como tocarse la nariz o la cara, o moverse de un lado para otro”. Adaptar nuestro discurso en función de la gente que nos está escuchando. “Por ejemplo, un emprendedor que presente su proyecto, que es muy técnico, en un banco. Deberá adaptarlo de tal modo que todos le entiendan y conozcan cómo funciona el modelo de negocio”, sin excesivos tecnicismos ni entrar en demasiados entresijos, dijo la coordinadora. Es mejor ser claro y simple que complejo y prolijo. Luego se pueden contestar a las preguntas y profundizar en explicaciones sobre lo que los interlocutores les interese más. Hacer un discurso lineal no ayuda a transmitir el mensaje. “Hay que transmitir seguridad a través de nuestra voz. Hay que trabajar muy bien la voz para enganchar y seducir al público, por ejemplo, modulándola cuando digamos algo llamativo, etc”. Es importante utilizar tres tipos de lenguaje: verbal (mensaje), lenguaje paraverbal (voz) y lenguaje no verbal (cuerpo). Para que un orador sea creíble sus tres tipos de lenguaje deben ser coherentes, es decir, los tres deben indicar lo mismo.

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. Este término proviene del latín dictio. La dicción, por otra parte, también se vincula a la 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 a quien se expresa de esta forma, también se indica que la dicción es limpia o clara. Los vicios de la dicción son el vulgarismo, barbarismo, pleonismo, dequeísmo, metaplasmos y la monotonía.

La forma de vestir del orador es un canal de comunicación no verbal y es importante ya que la “apariencia” sí importa para el mensaje que se quiera transmitir, hay que tener cuidado y limpieza, sobriedad y elegancia, saber que atuendo es el indicado ya que no todos los atuendos quedan bien a todas las personas, procurar adecuar la forma de vestir al entorno en el que debe intervenir, se tiene que cuidar el color de ropa y accesorios.

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.

Estilo Rodio o Médiom: Aquí se atiende mucho a la claridad conceptual, como en el estilo ático, pero no se evita por completo el lucimiento de la expresión: pueden aparecer moderadamente metáforas, muestras de ingenio y otros recursos

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, se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular.

REFERENCIAS

Fuente: <https://concepto.de/oratoria/#ixzz7yER9VCPf>

Fuente: <https://concepto.de/oratoria/#ixzz7yEZITDnH>

Fuente: <https://www.capacitarte.org/blog/nota/Claves-para-ser-un-gran-orador>

Fuente: <https://www.autonomosyempreendedor.es/articulo/tu-negocio/discurso-gestos-postura-necesitas-seducir-tus-citas-profesionales/20190520193847019604.html>