



Nombre

de alumno: Irving Adrián Gutiérrez Cruz.

Nombre del alumno: Luis Miguel Sánchez Hernández.

Nombre del trabajo: El Orador.

Material: Comunicación Oral.

Grado: 2°

Grupo: Medicina Veterinaria y zootecnia.

EL ORADOR

3.1 El desarrollo de la personalidad y la cultura.

CONCEPTO DE ORATORIA

Es

El conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianzas ante el público.

También

Con el propósito de narrar un determinado mensaje y persuadir.

Formado por

El discurso, la disertación, el sermón, el panegírico.

Las cinco facultades que debe dominar todo buen orador son:

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

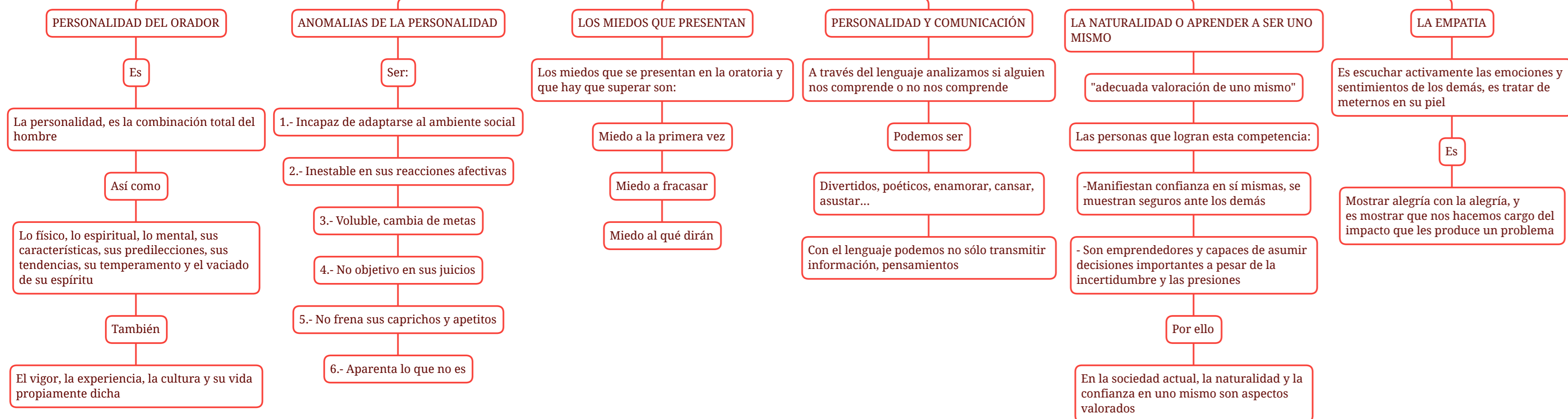
Y las partes de las que debe constar un discurso son:

Exordium (introducción): parte inicial del discurso

Narratio (narración): exposición de los hechos

Argumentatio (argumentación): defensa de los argumentos a favor

Peroratio (conclusión): recapitulación de los puntos más importantes



3.2 Serenidad y confianza

Técnicas de oratoria: Serenidad

Un orador que despliega serenidad o aplomo es un orador tranquilo.

¿A qué se debe el que algunos oradores muestren falta de confianza?

Son:

Falta de preparación

Actitud negativa

¿Qué le dará confianza?

Básicamente es el conocimiento o creencia de que podrá lograr su propósito

También

Conocer su información y tener la convicción de que tiene valor

De igual manera

Debe estar convencido de todo lo que va a decir

SERENIDAD EN EL PORTE FÍSICO

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

También

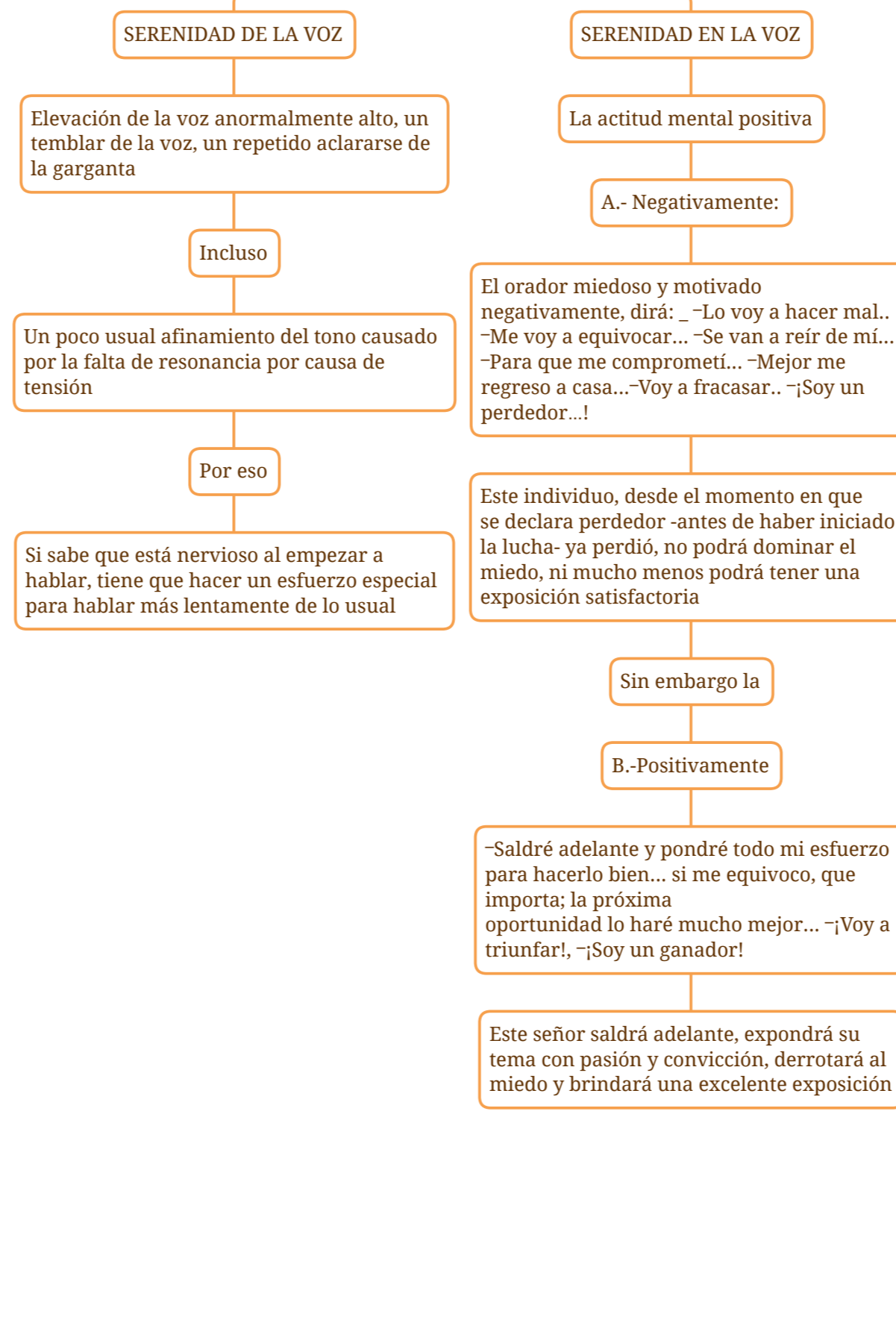
Jugar con un reloj pulsera, un lápiz, un anillo o las notas

Incluyendo

Oscilar del cuerpo de lado a lado, aflojamiento de las rodillas, mojar frecuentemente los labios, tragar repetidamente

Pero

Todas estas evidencias de nerviosidad se pueden controlar o disminuir por esfuerzo consciente



3.3 Cultivo de la dicción y la voz

Forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita

También

Cuando el empleo de dichas palabras es correcto y acertado en el idioma al que éstas pertenecen

Por ello

Logra matizar los sonidos que emite para producir un efecto agradable, gracias a modulación de la voz, la posición de los labios y la respiración

VICIOS DE LA DICCIÓN

Errores que se cometen contra la correcta expresión y claridad del lenguaje, convirtiendo nuestras expresiones en inadecuadas

Ejemplos

El Ceceo: Consiste en pronunciar la "s" como si fuera "z"

El Seseo: Defecto de pronunciación que consiste en pronunciar la "c" o la zeta como si fuera "s"

Siseo: Es la pronunciación repetida del sonido inarticulado de S y Ch

Lambdacismo, lalación o lalaismo. Es el empleo defectuoso de "la" y "las" en lugar de "le" y "les"

Tautología. Es la repetición inútil de una idea, por varias palabras que no añaden nada al sentido de la expresión

Yeísmo. en su pronunciación de la "y", al extremo que casi la convierte en "ch"

Vocalización. Es la transformación de una consonante en vocal

Leísmo. Es el empleo incorrecto de la forma "le" del pronombre

Las muletillas o estribillos. toda voz o frase que una persona repite por hábito vicioso en la conversación

Mascular. Es una mala costumbre de hablar en forma poco clara

Los gzapos. un disparate y un error cometido al hablar o escribir

Otros vicios de importancia en la dicción, son: VULGARISMO: conjunto de formas lingüísticas consideradas por toda la comunidad lingüística o parte de la misma como formas vulgares, indelentes, inapropiadas, groseras u ofensivas

BARBARISMO: es una incorrección que consiste en pronunciar o escribir mal las palabras, o en emplear vocablos improprios

CACOFONÍA: efecto sonoro producido por la repetición cercana de sonidos o sílabas que poseen igual pronunciación dentro de una palabra o en palabras cercanas en un discurso

PLEONASMOS: Consiste en el uso innecesario de palabras en la expresión.

DEQUEISMO: la utilización no normativa (incorrecta) de la preposición "de" junto a la conjunción "que"

METAPLAMOS: es una figura de dicción que consiste en alterar la escritura o pronunciación de las palabras sin alterar su significado

MONOTONÍA: se le llama pobreza de lenguaje y resulta de un léxico reducido y deficiente construcción de ideas

3.4 El lenguaje no verbal.

Proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante indicios, gestos y signos

Incluso

No posee estructura sintáctica, por lo que no es posible analizar secuencias de constituyentes jerárquicos

Asimismo

Existe comunicación no verbal que puede ser producida oralmente, como los gruñidos o sonidos de desaprobación

El manejo del cuerpo y la imagen del orador:

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 la cual todo un repertorio de gestos regula el curso de la misma, aunque no seamos conscientes de ello

• Repetición

Replica al verbal, reafirmando y potenciando de esa manera el mensaje lingüístico

• Refuerzo

Correlato de lo que son los signos de admiración en el lenguaje escrito

• Contradicción

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

Cuando el lenguaje no verbal sustituye al verbal, en una suerte de momentáneo

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?

Consiste en tomar en una de sus manos algún objeto

5- La fuerza del contacto visual

Su mirada será un canal privilegiado para comunicarse y para construir su imagen

3.5 Vestimenta y presentación.

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

¿Quiere que lo vean como una persona responsable e íntegra?

Opte por la vestimenta formal y de tonos más oscuros, dejando que los detalles más claros sean blancos o marfiles

¿frescura, emprendimiento y alegría?

Se impone una vestimenta de tonos más claros, y muy especialmente si el evento es durante el día y no por la noche

¿Su idea es impactar como alguien creativo y con una saludable dosis de espontaneidad?

Está permitido entonces algún detalle colorido o extravagante

Sin dejar a un lado el:

Cuidado y limpieza de la ropa y el calzado son dos condiciones inexcusables a la hora de vestir bien

Incluyendo

Sobriedad y elegancia es el otro par a tener en cuenta, sobre todo si se trata de presentarse no ya en una embajada

Ya que

No a todas las personas le queda bien el mismo estilo de ropa ni le sientan los mismos colores.

Por eso

Procure siempre adecuar su forma de vestir al entorno en el que debe intervenir

Sin embargo

La comodidad es otro punto primordial a tener en cuenta

Ejemplos

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

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

3.6 Estilos y formas de expresión

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

Como el:

Estilo Ático o Humilde:

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 Mèdium:

Suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso

Y el

Estilo Asiático o Vehemens:

Punzante, apasionado y ardiente, tiende a conmover al auditorio, a impactarlo emocionalmente, se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular