

Nombre de alumno: Isaac roldan Trujillo Hernández

Nombre del profesor: JHOANI ELIZABETH LOPEZ PEREZ

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: COMUNICACION ORAL

Grupo: Licenciatura en Medicina
Veterinaria y Zootecnia.

EL ORADOR

El desarrollo de la personalidad y la cultura.

Se llama oratoria al arte de hablar con elocuencia. La oratoria también es un género literario formado por el discurso, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras varias. La oratoria puede ser una eficaz herramienta que se utiliza para propósitos tales como la información, persuasión, motivación, influencia, traducción o simple entretenimiento.

Las cinco facultades que debe dominar todo buen orador son:

Invento: 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

La serenidad y la 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.

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: manos enlazadas en la espalda, manos que entran y salen constantemente de los bolsillos, jugar con una pulsera, reloj, lápiz o las notas, mover los pies, un oscilar del cuerpo de lado a lado.

SERENIDAD EN LA VOZ:
Las evidencias vocales que muestran nerviosidad son un grado de elevación de la voz anormalmente alto, un temblor de la voz, un repetido aclararse de la garganta, un poco usual afinamiento del tono causado por falta de resonancia por causa de la tensión. Estos problemas y manierismos también se pueden vencer con esfuerzo diligente

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, su cerebro juega un papel importante en su motivación personal. Cada uno de los pensamientos o ideas que logre interiorizar en su mente, permitirán que tenga pensamientos y acciones positivas o en su defecto, pensamientos y acciones negativas.

El cultivo de la voz y la 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.

Vicios de dicción

VULGARISMO

conjunto de formas lingüísticas consideradas por toda la comunidad lingüística o parte de la misma como formas vulgares, indecentes, inapropiadas, groseras u ofensivas.

BARBARISMO

es una incorrección que consiste en pronunciar o escribir mal las palabras, o en emplear vocablos impropios

CACOFONIA

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. Provoca redundancia al hablar. Es la afirmación de algo que es obvio.

DEQUEISMO

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

QUEÍSMO, o ANTIDEQUEÍSMO

es el fenómeno contrario: la supresión de un dé en la construcción de un complemento de régimen o suplemento.

METAPLAMOS

figura de dicción que consiste en alterar la escritura o pronunciación de las palabras sin alterar su significado.

MONOTONÍA

Existe la monotonía cuando al hablar se repiten constantemente una o más palabras. También se le llama pobreza de lenguaje y resulta de un léxico reducido y deficiente construcción de ideas.

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.

El cuerpo habla.

El cuerpo "habla", y tener conocimiento de ese lenguaje no verbal es de una importancia capital para poder aplicarlo adecuadamente.

Funciones de la comunicación no verbal.

Regulación

Suele ser la función más usual y permanente, especialmente en las situaciones interpersonales, como la conversación, en la cual todo un repertorio de gestos regula el curso de la misma, aunque no seamos conscientes de ello.

Repetición

En algunas ocasiones el lenguaje corporal replica al verbal, reafirmando y potenciando de esa manera el mensaje lingüístico.

Refuerzo

Parecida a la anterior, pero levemente distinta, 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

Cuando esto sucede, al ser el mensaje gestual incongruente con el lingüístico, le resta fuerza a este último y lo torna poco creíble, confiable o verosímil. Y, por supuesto, esas características se trasladan a la persona que lo emite.

Complementación

En alguna medida opuesta a la anterior y parecida a la de repetición, pero sutilmente distinta, 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 "dígame con mímica", el conocido juego infantil.

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. Sin embargo, otro aspecto suele descuidarse a menudo y, muchas veces, por desconocimiento de su importancia: el lenguaje no verbal y la imagen que ofrece el orador, en pos de hacer que ambos sean lo más positivos posible.

¿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) de forma tal de mantenerla ocupada y poder utilizar la otra.

Vestimenta y presentación.

Contrariamente a las personas que declaran que la ropa no es importantell, 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.

Estilo 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.