



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Uniber de Jesús Mazariegos Martínez

Nombre del tema: 3.1, 3.2, 3.3

Nombre de la Materia: Comunicación oral

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 2°

LA ORATORIA

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.

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.

LAS PARTES DE LAS QUE DEBE CONSTAR UN DISCURSO

1. **exordium** (introducción)
2. **narratio** (narración)
3. **argumentatio** (argumentación)
4. **peroratio** (conclusión)

PERSONALIDAD DEL ORADOR.

Un individuo que ha potenciado plenamente su personalidad, brilla por su despliegue de iniciativa, seguridad y simpatía.

La confianza y seguridad personal que posee un orador, es un estado psicológico; producto de su competencia, conocimientos y habilidades, ello le permite enfrentar situaciones adversas y salir de ellas.

LOS MIEDOS QUE SE PRESENTAN EN LA ORATORIA

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

PERSONALIDAD Y COMUNICACIÓN

A través del lenguaje analizamos si alguien nos comprende o no nos comprende. Con el lenguaje podemos ser entrañables, acogedores, o, por el contrario, crueles y mezquinos. Podemos ser divertidos, poéticos, enamorar, cansar, asustar... Todo lo que conocemos o imaginamos puede ser expresado con palabras

LA EMPATÍA

Empatizar es escuchar activamente las emociones y sentimientos de los demás, es tratar de meternos en su piel y entender los motivos de los otros. Es mostrar alegría con la alegría, y es mostrar que nos hacemos cargo del impacto que les produce un problema, de los apuros por los que están pasando, de la indefensión y la tristeza por los fracasos. Sin embargo, no significa convertirse en un colega, ni aceptar, ni estar de acuerdo con la posición de tu interlocutor.

“EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y LA CULTURA.”

Técnicas de oratoria: Serenidad

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.

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

Generalmente a una de dos razones, o a ambas.

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.

¿Qué le dará confianza?

Básicamente es el conocimiento o creencia de que podrá lograr su propósito. Es la seguridad de que si tiene las riendas de la situación y puede dominarla. Al hablar en público esto podría requerir alguna experiencia. Habiendo presentado varios discursos, usted puede estar razonablemente seguro de que éste también tendrá buen éxito.



SERENIDAD Y CONFIANZA

SERENIDAD EN EL PORTE FÍSICO.

Todas esta nerviosidad se puede controlar o disminuir por esfuerzo consciente. Si usted hace ese esfuerzo dará una impresión de equilibrio en su porte físico. Por lo tanto, respire con naturalidad y a un ritmo uniforme, y esfuércese definitivamente por estar tranquilo.

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, 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 asumida le permitirá derrotar el miedo y la timidez, le permitirá encontrar la fuerza que le hacía falta para enfrentarse a ese monstruo de mil cabezas llamado público.

CACOFONÍA

La cacofonia es el 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. Se define también como —sonidos repetidos que maltratan los oídos”.

DEQUEÍSMO

El dequeísmo es, en idioma español, la utilización no normativa (incorrecta) de la preposición "de" junto a la conjunción "que". Ejemplos de esta variante gramatical son: Me ha dicho de que vendrá mañana por la tarde (incorrecto) — Me ha dicho que vendrá mañana por la tarde (correcto).

EL QUEÍSMO, O ANTIDEQUEÍSMO,

Como también se le denomina, es el fenómeno contrario: la supresión de un de en la construcción de un complemento de régimen o suplemento.

BARBARISMO

Según el punto de vista normativo reflejado en el Diccionario de la lengua española (DRAE) de la Real Academia Española (RAE), «es una incorrección que consiste en pronunciar o escribir mal las palabras, o en emplear vocablos impropios».

VULGARISMO

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



VICIOS DE DICCIÓN

METAPLAMOS

Una figura de transformación o metaplasmo es una 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. Así mismo se considera como la igualdad de tono en la voz o en la música (la monotonía de su voz aburrió a todo el auditorio).