

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ORAL

EL SUJETO EN LA COMUNICACIÓN

1. EL SUJETO TIENE DATOS.

- Memoria y estados mentales (entornos cognitivos y estados cognitivos).
- Representaciones lógicas y representaciones emocionales.
- El acceso a la mente de los demás. Información “mutuamente manifiesta”.
- Información, intención de informar e intención de comunicar.

2. EL SUJETO RAZONA E INFIERE.

- Significado e inferencia. Actos reflejos y actos expertos. Motivación.
- Razonamiento espontáneo: accesibilidad y tipicidad
- Información explícita, información implícita, información no literal e índices.

3. EL SUJETO TIENE EXPECTATIVAS E INTERESES.

- Relevancia.
- Índices y relevancia.

EL ENTORNO DE LA COMUNICACIÓN

4. CONTEXTOS.

- Contextualización e interpretación.
- Datos contextuales: mutuamente manifiestos; accesibles; irrelevantes.
- Restricciones contextuales.

5. SITUACIÓN.

- Situación, estados mentales e interpretación.
- Incertidumbre: conocimiento mutuo, grados de libertad y resolución.
- Expectativa de relevancia y atención.
- Estatus y rol.
- Asertividad, empatía y fuerza perlocutiva.

- Elementos emocionales y fuerza perlocutiva.
- Tabú.

EL LENGUAJE ORAL Y SUS TÉCNICAS

6. El éxito de la comunicación oral. Preliminares.
7. Comunicación directa y mediada.
8. La conversación privada
 - Empatía y asertividad.
 - Fijar y distraer la atención.
 - Tensión y presión.
 - Silencios y ritmos.
 - Conversaciones esporádicas y conversaciones repetidas.
9. Situaciones de grupo sin protagonismo ni estatus previo
 - Empatía y asertividad.
 - Fijar y distraer la atención.
 - Tensión y presión.
 - Silencios.
10. Reuniones
 - Empatía y asertividad.
 - Fijar y distraer la atención. Movimiento y fijación del tema. Casuística.
 - Tensión y presión.
 - Silencios.
11. Situaciones de grupo con protagonismo
 - El tema y su desarrollo.
 - Apoyos.
 - Estatus y control del grupo