

Oratoria, parte IV

Dra. Patricia Nigro

2012

pnigro@austral.edu.ar

Estilos conversacionales

- La lingüística estudia cómo funciona el lenguaje. Las relaciones humanas se dan a través de él.
- **Deborah Tannen** se propone ayudar a mejorar las relaciones comprendiendo los distintos estilos conversacionales, ya que la forma en que nos comunicamos es natural para nosotros.



Estilos comunicativos masculino y femenino

MASCULINO	FEMENINO
Orden jerárquico	Comunidad
Lucha por el poder	Negociaciones para establecer vínculos
Independencia	Intimidad
Asimetría	Simetría
Interés en el mensaje	Interés en el metamensaje
Conversar para intercambiar información	Conversar para mantener el vínculo
Lucha por la libertad	Lucha por la unión del grupo
Chisme: censurable	Chisme: refuerza el vínculo

Estilos comunicativos masculino y femenino

MASCULINO	FEMENINO
Da consejos y soluciones: poder	Quiere comprensión: intimidad
Habla pública	Habla privada
Silencio en el hogar: no lucha por el poder allí	Habla más porque es lo que más le interesa. No teme a lo desconocido
Imponer su voluntad	Luchar por el acuerdo
Información	Afectividad
Vanidad natural	Vanidad: falta de cortesía

Estilos conversacionales

- El hogar: el lugar en donde se está cómodo.
 - Hombre: no necesita demostrar nada ni impresionar a nadie. No habla.
 - Mujer: libertad y necesidad de hablar con sus seres íntimos, sin ser juzgada.
- Chistes:
 - Hombre: en público, hacer reír al otro es tener poder.
 - Mujer: en privado.

Estilos conversacionales

- Bromas:

- Hombre: gusta de las bromas, de los ataques burlescos y de las provocaciones.
- Mujer: hace su autoburla. Para el varón, eso muestra poca autoestima.
- La broma es un terreno resbaladizo entre hombres y mujeres. La mujer se siente herida. El hombre la usa muchas veces para abordar temas delicados.



INOCENTE
BROMA

Estilos conversacionales

- Chismes:
 - Mujer: es el inicio de una amistad, evaluar de igual modo a un tercero es pensar lo mismo. Importancia de las conversaciones triviales. Refuerzan los vínculos.



Estilos conversacionales

- Decir sí:
 - Hombre: estoy de acuerdo.
 - Mujer: te estoy escuchando.
- Crítica abierta: para la mujer, atenta contra la amistad.
- Conflicto:
 - Mujer: busca el acuerdo, prima la relación.
 - Hombre: se centra en el mensaje literal.

Estilos conversacionales

- Interrumpir: el hombre interrumpe más a la mujer. Es un intento de dominación, si uno interrumpe siempre y el otro se calla.
- Dos modos de interrumpir: interrumpir sin superponerse; superponerse sin interrumpir (interrupción cooperativa). Va en contra del hablar uno por vez. Muestra interés y apoyo.



Estilos conversacionales

- Quien se coloca siempre en postura adversativa corre el riesgo de evitar situaciones en las que podría haber disfrutado.
- Quien siempre se acomoda a las situaciones corre el riesgo de aceptar aquellas que le hubiera gustado evitar.



Estilos conversacionales: los líderes

- Mujer como líder: si habla como mujer, es desestimada como líder.
 - Si habla como líder, es desestimada como mujer.
- El camino hacia el poder es muy duro para la mujer.



Estilos conversacionales: los líderes

- Lo que se espera de un líder:
 - Mujer líder: sugerir antes que ordenar. Orientada hacia la persona (hace seguimiento de sus empleados). Mujeres muy agresivas: sargentas o masculinas.
 - Hombre líder: mandar. Orientado al trabajo (da libertad a los empleados). Hombres no muy agresivos: femeninos.
 - La mujer disimula la autoridad para ser vista como buena persona. Lo masculino: la autoridad.

Estilos conversacionales: los líderes

- Buscamos antes el significado literal que el ritual o buscamos problemas psicológicos que expliquen el modo de hablar. El modo de hablar debe ser analizado desde el rito.



Estilos conversacionales: los líderes

- Pedir opinión antes de tomar una decisión:
 - hacer que el otro se sienta parte,
 - crear la apariencia de que las decisiones son consensuadas.
- Pedir opinión en el trabajo es arriesgado, porque es un modo de evaluación.



Estilos conversacionales: las culturas de origen

- Familia ampliada: lo cultural y la clase social.
 - Los estereotipos: hablar lento (estúpido), hablar rápido (agresivo).
 - Hablantes altamente implicados: latinos, árabes, rusos, hindúes.
 - Hablantes de elevada consideración: anglosajones, germanos, escandinavos.
- Diferencias en el pedir, en el agradecer, en el felicitar, en el interrumpir.