



NOMBRE DEL ALUMNO: YAEL ORLANDO MARTÍNEZ SOLANO

NOMBRE DEL PROFESOR: KARINA MARICRUZ PEREZ GUILLEN

NOMBRE DEL TRABAJO: CUADRO SINÓPTICO

MATERIA: COMUNICACIÓN ORAL

GRADO: 2 CUATRIMESTRE

FECHA DE ENTREGA: 12/03/2021 AL 10/04/2021

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. Se llama oratoria al arte de hablar con elocuencia.

LAS CINCO FACULTADES QUE DEBE DOMINAR TODO BUEN ORADOR:

- 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:

- exordium (introducción) parte inicial del discurso en la que se intenta captar la atención del auditorio y se presenta someramente el asunto del discurso.
- narratio (narración) exposición de los hechos
- argumentatio (argumentación) defensa de los argumentos a favor o refutación de los posibles en contra.
- peroratio (conclusión) recapitulación de los puntos más importantes e invocación.

PERSONALIDAD DEL ORADOR

Es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, sus características, sus predilecciones, sus tendencias, su temperamento y el vaciado de su espíritu, también lo integran; el vigor, la experiencia, la cultura y su vida propiamente dicha. La personalidad, es el todo en una persona y contribuye más que la inteligencia, al éxito en la vida. 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.

EL ORADOR

ANOMALIAS DE LA PERSONALIDAD.

- 1.- Incapaz de adaptarse al ambiente social.
- 2.- Inestable en sus reacciones afectivas.
- 3.- Voluble, cambia de metas.
- 4.- No objetivo en sus juicios.
- 5.- No frena sus caprichos y apetitos
- 6.- Aparenta lo que no es; y
- 7.- Tiene poca capacidad para amar.

MIEDOS QUE SE PRESENTAN

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

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.

SERENIDAD Y 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. Aunque es deseable que el orador tenga confianza y serenidad, esto no se debe confundir con la confianza exagerada, que se manifiesta por una actitud jactanciosa o demasiado relajada.

CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ

Es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita. también se vincula a la manera en que se pronuncian las palabras

VICIOS

- El Ceceo
- El Seseo
- Siseo
- Lambdacismo, lalación o la laísmo
- Tautología
- Yeísmo
- Vocalización
- Leísmo
- Las muletillas o estribillos
- Los gazapos

OTROS VICIOS EN LA DICCIÓN

- Vulgarismo
- Barbarismo
- Cacofonía
- Pleonasmos
- Dequeísmo
- Metaplasmo
- Monotonía

EL LENGUAJE 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. La comunicación no verbal (CNV) surge con los inicios de la especie humana antes de la evolución del lenguaje propiamente dicho. Los animales también muestran ciertos tipos de comunicación no verbal.

VESTIMENTA Y PRESENTACION

- ❖ La forma de vestir:
 - Cuidado y limpieza de la ropa y el calzado.
 - Sobriedad y elegancia.
 - Procure siempre adecuar su forma de vestir al entorno en el que debe intervenir.
 - La comodidad es otro punto primordial a tener en cuenta.
- ❖ El color de la indumentaria:
 - 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.
 - El verde es el color tradicional de la paz y de la tranquilidad.
 - El amarillo es un color que denota vitalidad y energía.
 - Por último, el rojo –color que representa la potencia, la pasión y hasta la agresividad.

ESTILOS Y FORMAS DE EXPRESION

- ❖ 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.
- ❖ Estilo Rodio o Médiom: se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso. Aquí se atiende mucho a la claridad conceptual, como en el estilo ático, pero no se evita por completo el lucimiento de la expresión: pueden aparecer moderadamente metáforas, muestras de ingenio y otros recursos.
- ❖ Estilo Asiánico o Vehemens: es amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a la brillantez de expresión; puede incluso ser punzante, apasionado y ardiente, tiende a conmover al auditorio, a impactarlo emocionalmente, se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular.