



**Nombre de alumno: ÉRIKA DE JESÚS MORALES
AGUILAR**

**Nombre del profesor: LUIS ÁNGEL GALINDO
ARGUELLO**

Nombre del trabajo: UNIDAD III

Materia: COMUNICACIÓN ORAL

Grado: 2°

Grupo: "A"

Comitán de Domínguez Chiapas a 28 de
Febrero de 2022.

EL ORADOR

EL LENGUAJE NO VERBAL

Es la comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante gestos y signos.

REPETICION

Está pidiéndole a otra persona que detenga su hablar y hace con sus manos el característico gesto de colocar sus palmas.

PRINCIPIOS BÁSICOS

De la cara de un hombre puedo leer su carácter; si lo veo caminar, conozco sus pensamientos.

REFUERZO

Cuando alguien expresa a dar pelea y mientras lo hace golpea con uno de sus puños sobre la palma de la otra mano o, al aire.

EL CUERPO HABLA

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

CONTRADICCION

El mensaje gestual incongruente con el lingüístico, le resta fuerza a este último y lo torna poco creíble, confiable o verosímil.

REGULACION

Es la función más usual y permanente, especialmente en las situaciones interpersonales, como la conversación.

SUSTITUCIÓN

Es cuando el lenguaje no verbal sustituye al verbal, en una suerte de momentáneo dígalos con mímica, el conocido juego infantil.

EL ORADOR

EL MANEJO DEL CUERPO

Preparar el contenido de lo que se va a decir, es fundamental para quien va a dar un discurso o realizar una presentación.

VESTIMENTA Y PRESENTACIÓN

Declaran que la ropa no es importante, quienes estamos en el campo de la comunicación y la oratoria sabemos que sí lo es y mucho.

NO TOMÉ LAS MANOS POR DELANTE

El auditorio lo decodificará (aunque no sea consciente de que lo hace) en términos de que usted experimenta inseguridad.

SOBRIEDAD Y ELEGANCIA

Se trata de presentarse no ya en una embajada, pero sí en ambientes empresariales, académicos o laborales.

NO SE APOYE EN LOS ANTEBRAZOS

Si los nervios le juegan una mala pasada y le hacen temblar las manos, estas no encontrarán apoyo y, lo que es peor, el auditorio.

EL COLOR DE LA INDUMENTARIA

Elegir en cada ocasión los colores que mejor combinan con su rostro y su cabello, es importante que conozca ciertas reglas.

CONTACTO VISUAL

La potencia (real y/o simbólica) de la mirada es un tema estudiado por varias disciplinas del saber humano.

ESTILOS Y FORMAS

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.

CONCLUSIÓN

El objetivo fue dar a conocer el tema sobre el orador en donde debemos tener en cuenta cuales son sus cualidades: cualidades físicas el aseo personal, el vestido, la actitud mental positiva, Gozar de buena salud física y Gozar de buena salud psíquica, también en las cualidades intelectuales la memoria, imaginación, Sensibilidad e iniciativa, mientras que en las cualidades morales Honradez, Puntualidad, Sinceridad, Congruencia y Lealtad.

Un buen orador es aquella persona que se propone y logra informar, entretener o persuadir, lográndolo mediante un mensaje coherente, lógico y estructurado, apoyado en su seguridad, honestidad, conocimiento, dinamismo, respeto y entusiasmo.

Por lo que debe poseer características que lo ayuden a desenvolverse mejor durante su expresión oral, como un pilar importantísimo para la calidad y el éxito; debido a esto es importante desarrollar aptitudes y actitudes que apoyen la expresión clara y asertiva de las ideas, conocimientos y/o opiniones.

En nuestro idioma orador a aquella persona que habla en público ya sea porque se dedica a hacerlo dando charlas, disertaciones y discursos inherentes a una materia que domina, o bien puede tratarse de un individuo que asume el rol de orador ante una circunstancia particular que lo lleva a pronunciar un discurso, o unas palabras improvisadas ante un gran público.

Entonces, básicamente, la palabra la empleamos para designar a aquel individuo que habla en ante una gran audiencia.

Ahora bien, debemos destacar que no cualquier persona puede asumir el papel de orador dado que es necesario la disposición de ciertas aptitudes y condiciones para hacerlo. Una persona tímida a la cual la voz le tiembla cuando le toca hablar ante un número importante de personas obviamente

no podrá convertirse ni siquiera en un orador ocasional. Algo similar sucederá con un individuo que padezca de tartamudez, ya que la imposibilidad de hablar con fluidez será un impedimento para cualquier orador que se precie de tal.

Es una condición el orador domine a las maravillas el arte de la oratoria. La oratoria es uno de los artes más practicados y valorizados desde la antigüedad, especialmente durante la época de la Grecia clásica, donde los filósofos solían destacarse por el uso de la misma para convencer a sus seguidores.

Porque justamente consiste en eso la oratoria, en desarrollar determinadas técnicas y estrategias para hablar de una manera eficaz y atractiva que deleite y conmueva a las audiencias. La idea es precisamente persuadir a los oyentes para que hagan lo que se les propone o sigan alguna acción.

Pero no solamente con una buena oratoria se podrá conseguir el favor del público también es importante que el orador le guste al público, sea aceptado por éste, porque respeta algunos aspectos como ser:

buena apariencia física tanto en cuidado personal como en vestimenta, disponga de una actitud positiva, sea creativo y sensible y cuente con una dicción clara y fluidez de palabras.

Al momento de hablar en público es indispensable comunicarse con elocuencia a fin de lograr el impacto deseado.

Por lo general, los discursos y presentaciones, tanto profesionales como académicas, son de vital importancia e influyentes en el trabajo, la docencia, la vida social y la política.

La calidad de la oratoria depende de la capacidad del orador para persuadir y motivar a sus interlocutores.

Es fundamental que el mensaje se comunique de manera efectiva, y para ello se requiere de un trabajo previo de preparación y ensayo.

Durante esta etapa preliminar, el orador debe adquirir los conocimientos necesarios para realizar la presentación y analizar el perfil de sus interlocutores a fin de utilizar los recursos más adecuados.

La oratoria cuenta con ciertas funciones u objetivos básicos, sus tres funciones principales son: relacionarse, expresarse e influir.

El objetivo de relacionarse refiere al hecho de crear un vínculo con la audiencia ya sea transitorio o duradero.

La función de expresarse hace hincapié en la posibilidad de la oratoria para exponer o compartir tanto ideas como pensamientos y sentimientos.

Y por último su función de influir refiere a modificar la percepción, la actitud o la forma de actuar de los interlocutores.

Para lograr un resultado efectivo el orador debe dominar 100% su presentación.

Para ello es fundamental preparar la exposición, recopilar información, seleccionar un tema interesante y entretenido para el interlocutor, y adaptar la presentación según el tipo de público.

Luego de la presentación, el orador debe estar preparado para las preguntas, para ello puede ser muy útil preparar un listado con los posibles interrogantes que puede llegar a hacer la audiencia.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

[ANTOLOGÍA COMUNICACIÓN ORAL](#)

[https://www.educativo.net › articulos/.com.](https://www.educativo.net › articulos/.com)