



Nombre del alumno: Oscar Omel Lopez Osorio

Nombre del profesor: Luis Miguel Sanchez Hernandez

Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Comunicación oral

Cuatrimestre: 2do

Nombre del trabajo: Unidad 3 El orador

Ocosingo, Chiapas a 11 de Marzo del 2022

Unidad 3: El orador

3.5 Vestimenta y presentacion

La forma de vestir (canal de comunicacion no verbal)

La presentacion es importante ya que con la primera impresion alguien ya se puede dar cuenta de como es una persona

Cosas importantes a considerar:

- Planear con anticipacion la vestimenta a usar
- Cuidado y limpieza personal de la vestimenta
- Sobriedad y elegancia se usa mas en ambientes mas formales
- La comodidad es un punto muy importante para no sentirse incomodo

Los colores a utilizar

Los colores influyen en lo que se quiere expresar

- Blanco: Es adecuado para primavera y verano
- Negro: Se usa en reuniones serias
- Azul: Se usa mas para eventos diplomaticos
- Marron: Resulta adecuado para varios tipos de eventos pero no se recomienda en actos oficiales
- Verde: En cualquiera de sus tonalidades transmite una sensacion de armonia
- Amarillo: Produce un efecto desenfadado que no siempre es bin recibido
- Rojo: Representa la potencia, pasion y hasta la agresividad

3.6 Estilos y formas de expresion

Existen tres tipos de estilos fundamentales en la oratoria

Estilo

Atico o humilde

Este se caracteriza por tener una gran correccion de lenguaje

Lo que le importa al orador es:

tener una claridad conceptual y es por eso que evita adornar la expresion

Rodio o medium

Se caracteriza por:

- Tener un tono suave
- Belleza armonica

Pueden aparecer moderadamente metaforas, muestras de ingenio y otros recursos

Asianico o vehemens

Se caracteriza por:

Es amplio, copioso, ornamentacion, brillantez de expresion, ser imaginativo, espectacular y generar impacto en las personas

Es una de las vias de la oratoria mas utilizadas

Bibliografía

Universidad del sureste. Unidad 3 "El orador". Ocosingo, Chiapas. Enero-Abril 2022. Pp. 96-100.