



SHEYLA PAOLA GARCÍA AGUILAR
EL ORADOR
PARCIAL 3
COMUNICACION ORAL
PROFESORA: MONICA ELIZABHET CULEBRO GOMEZ
ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS
PRIMER CUATRIMESTRE

EL ORADOR

Es el conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianza entre público.

EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y LA CULTURA



La personalidad, 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, como también el ambiente en la que nacemos nos ofrecerán un conjunto de posibilidades y no otras. Las continuas y dinámicas interacciones entre el individuo y el medio irán formando la personalidad.

LA 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

CULTIVO DE LA ADICCIÓN Y VOZ



La dicción es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita.

la de buena dicción cuando el empleo de dichas palabras es correcto y acertado en el idioma al que éstas pertenecen, sin atender al contenido o significado de lo expresado por el emisor. Es importante tener en cuenta que la calificación de la dicción como buena o mala no tiene que ver con el significado que la persona quiere transmitir, ni con los contenidos que pretende expresar.

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. No posee estructura sintáctica, por lo que no es posible analizar secuencias de constituyentes jerárquicos, estos mensajes pueden ser comunicados a través de la kinésica, como gestos, lenguaje corporal, postura, expresión facial, contacto visual, la proxémica.

VESTIMENTA Y PRESENTACION



Efectivamente, cada vez que elegimos una prenda en detrimento de otra, estamos también escogiendo enviar un mensaje en lugar de otro. Y lo cierto es que la ropa de una persona, el estilo de sus prendas, los colores elegidos y el estado en que se encuentra, nos dice mucho acerca de un individuo.

ESTILO Y FORMAS DE PRESENTACION

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.

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 conmovir al auditorio.



DOMINIO DE LA AUDIENCIA

Son números de personas que están expuestas a un tipo particular publicidad o algún medio comunicativo ya que sin ella no se puede generar ningún ingreso a través de la publicidad. Como también los argumentos importantes de dar a entender bien sobre el tema a hacia a las personas que le estamos dando la información.



FUENTE DE INFORMACIÓN: ANTOLOGIA DE COMUNICACION ORAL