



***Nombre del Alumno:*** Shirley López López

***Nombre del tema:*** unidad 3 El Orador

***Parcial:*** 1

***Nombre de la Materia:*** comunicación oral

***Nombre del Profesor:*** Joaquín Morales Pascacio

***Nombre de la Licenciatura:*** Contaduría Pública y  
FINANZAS

***Lugar y Fecha de elaboración:*** Frontera Comalapa  
Chis. A 6 de diciembre de 2022.

Es el todo de una persona, al éxito en la vida, la personalidad nos hace únicos, la confianza y seguridad 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.

**PERSONALIDAD DEL ORADOR**

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 7: tiene poca capacidad para amar.

**ANOMALIAS DE LA PERSONALIDAD**

Miedo a la primera vez  
Miedo a fracasar  
Miedo al que dirán

**LOS MIEDOS QUE SE PRESENTAN**

**EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y LA CULTURA**

**LA EMPATIA**

Poder empatizar implica la confianza que se brinda así como escuchara los demás, mostrar alegría con alegría, que el interlocutor este mas predispuesto a escuchar también, mostrar amabilidad, escuchar cómo se siente el interlocutor, adoptando comportamientos no verbales

**LA NATURALIDAD**

Tener confianza en uno mismo se logra cuando se tiene una sensación muy clara del valor propio, poder expresar puntos de vista, defender con independencia, capaz de asumir decisiones importantes a pesar de la incertidumbre y las precisiones. La naturalidad y confianza en uno mismo son aspectos valorados

**PERSONALIDAD Y COMUNICACION**

A través del lenguaje analizamos si alguien nos comprende o no nos comprende, con el lenguaje podemos ser entrañables, acogedores. No solo podemos transmitir información sino provocar sentimientos, nuestra inteligencia es lingüística y nuestra cultura también lo es, vivimos en un mundo con lenguaje, entre palabras.

# SERENIDAD Y CONFIANZA

Un orador despliega serenidad es orador tranquilo. Está en calma y sereno porque domina la situación. La falta de serenidad también demuestra cierta falta de confianza.

**¿Qué le dará confianza?**

Conocer su información y tener la convicción de que tiene valor, preparación cuidadosa para la presentación, debe estar convencido de todo lo que va a decir.

**Dos de las serenidades**

**Serenidad en el porte físico**

La falta de confianza provoca, Manos enlazadas en la espalda, puestas rígidamente a los lados o agarradas firmemente del atril,  
Ademanes incompletos; jugar con reloj o pulseras.  
Respirar con naturalidad y a un ritmo uniforme y esforzar por estar tranquilo

**Serenidad en la voz**

No poder estar nervioso porque hace tener un temblar de la voz, no apresurarse mientras camina a la plataforma. Hacer ademanes como las pausas le ayudaran a tranquilizarse.  
Aprenda a estar equilibrado y en control de su habla diaria, una presentación con calma tranquilizará su auditorio concentrarse en el material.

# EL CULTIVO DE LA ADICCIÓN Y LA VOZ

La adicción es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita. se vincula a la manera en que se pronuncia las palabras.

Vulgarismo

El lenguaje soez es un conjunto de formas lingüísticas forma vulgar convención culturales es sagrado y respetable

Barbarismo

Incorrección que consiste en pronunciar o escribir mal las palabras, o emplear vocablos impropios

Cacofonía

Es el efecto sonoro producido por la repetición cercana de sonidos o sílabas que poseen igual pronunciación

Pleonasmos

Consiste en el uso innecesario de palabras en la expresión, provoca redundancia al hablar

Dequeísmo

La utilización no normativa de la preposición "de" junto a la conjugación "que"

Metaplasmos

Figura de dicción que consiste en alterar la escritura o pronunciación de las palabras sin alterar el significado

Monotonía

Existe monotonía cuando al hablar se repiten constantemente una o más palabras

# EL LENGUAJE NO VERBAL

La comunicación 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.

## PRINCIPIOS BASICOS

### EL CUERPO HABLA

Un ejemplo de ello puede ser: si vemos a alguien tamborilear sus dedos sobre una superficie o golpear repetidamente uno a ambos pies sobre el piso, deducimos que está nervioso

### FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

En ella encontramos la regulación, repetición, refuerzo, contradicción, complementación, sustitución

### EL MANEJO DEL CUERPO Y LA IMAGEN DEL ORADOR

Preparar el contenido que se va decir en ejemplo a seguir es: no se tome las manos por delante. El auditorio lo decodificará (aunque no sea consciente de lo que se hace)

### ¿Qué HAGO CON LAS MANOS?

Consiste en tomar en una de sus manos algún objeto (una ficha con anotaciones, una lapicera) de forma tal de mantenerla ocupada y poder utilizar la otra

### LA FUERZA DEL CONTACTO VISUAL

El comportamiento visual es, tal vez, la forma más sutil del lenguaje corporal. Ejemplo a seguir es: mirar hacia el centro, no se recomienda fijar la mirada en las primeras filas y en últimas

# ESTILOS Y FORMAS DE EXPRESION

```
graph TD; A[ESTILOS Y FORMAS DE EXPRESION] --> B[ESTILO ATICO O HUMILDE]; A --> C[ESTILO RODIO O MEDIUM]; A --> D[ESTILO ASIANICO O VEHEMENS]; B --> E[Es el que se observa en un discurso que se caracteriza por una gran corrección de lenguaje una expresión muy sobria, sin grandes lujos formales, ni imágenes poéticas. Lo que le importa al orador sobre todas las cosas, es la claridad conceptual.]; C --> F[Se caracteriza por la suavidad dl 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.]; D --> G[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];
```

## ESTILO ATICO O HUMILDE

Es el que se observa en un discurso que se caracteriza por una gran corrección de lenguaje una expresión muy sobria, sin grandes lujos formales, ni imágenes poéticas. Lo que le importa al orador sobre todas las cosas, es la claridad conceptual.

## ESTILO RODIO O MEDIUM

Se caracteriza por la suavidad dl 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.

## ESTILO ASIANICO 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