



**Mi Universidad**

## **CUADRO SINÓPTICO**

*Nombre del Alumno: Leslie Floese Velasco Abarca*

*Nombre del tema: 3.1-3.6*

*Nombre de la Materia: Comunicación Oral*

*Nombre del profesor: Luis Ángel Galindo Argüello*

*Nombre de la Licenciatura: Psicología*

*Cuatrimestre: II*

## CONCLUSIÓN

Entendemos que la comunicación es el proceso mediante se puede transmitir información de una entidad a otra. Pero al comunicarnos necesitamos de mas herramientas como las funciones de la comunicación que nos ayudan a comunicarnos de diversas maneras.

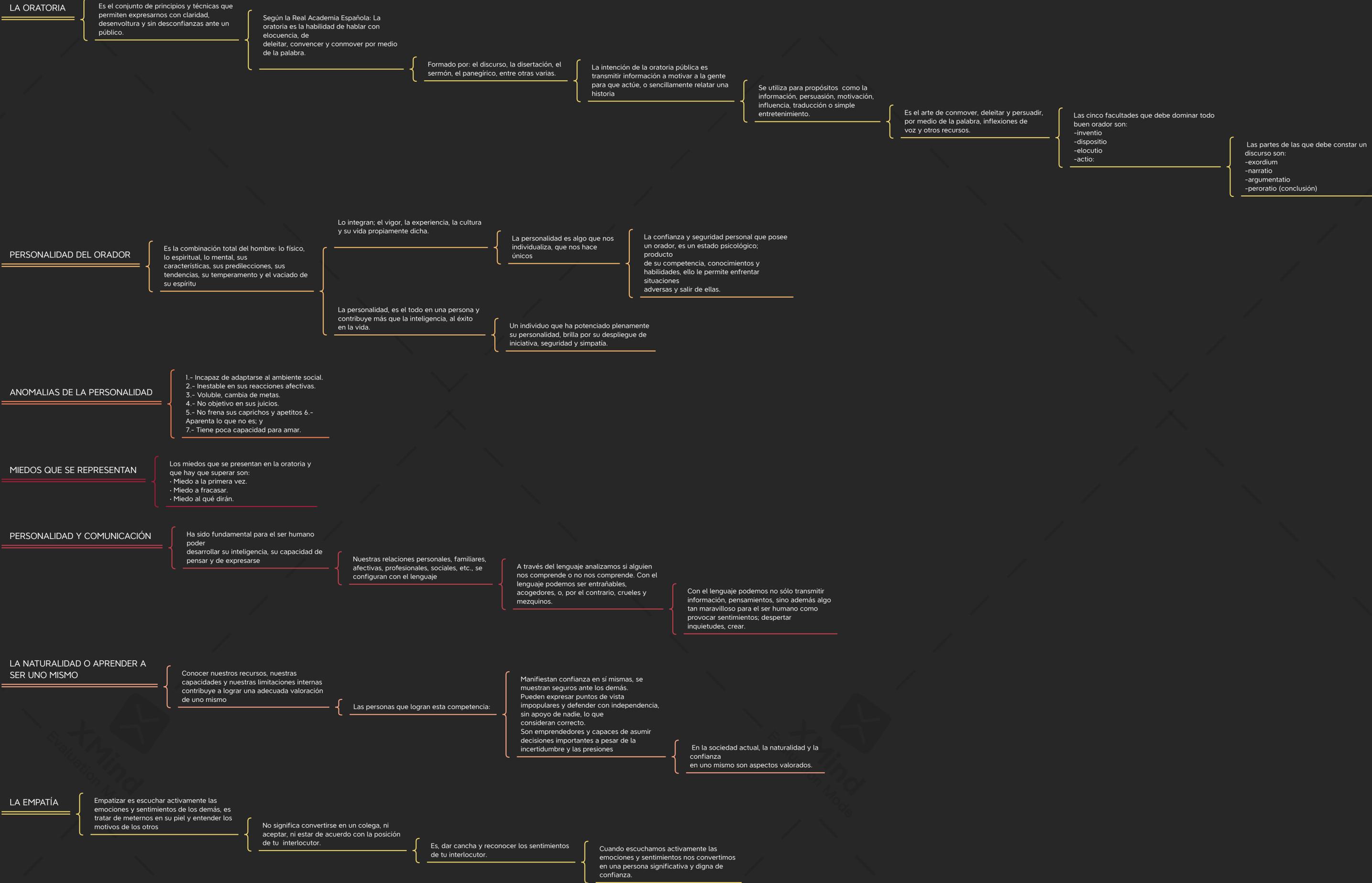
Un buen orador es aquella persona que se propone y logra informar, entretener o persuadir, lográndolo mediante un mensaje coherente, lógico y estructurado, apoyado en su seguridad, honestidad, conocimiento, dinamismo, respeto y entusiasmo.

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. Al hablar de oratoria estamos hablando del arte de hablar en público, y que no solo un buen expositor nace, sino se hace mediante diferentes técnicas que ayudan desde la postura de tu cuerpo hasta la modulación de tu voz y tu carácter en el papel expositivo para manejarte de forma correcta ante una audiencia. La oratoria de emitir adecuadamente, es decir, elaborar un buen discurso desde todos los puntos de vista.

## **BIBILOGRAFÍA**

- ✓ Libro: Comunicación oral y escrita María del Socorro Fonseca Yerena, Alicia Correa Pérez, María Ignacia Pineda Ramírez, Francisco Javier Lemus Hernández. Pagina 153, párrafo 2
- ✓ <https://temas.sld.cu/traduccion/2014/09/04/el-queismo-y-el-dequeismo/#:~:text=El%20que%C3%ADsmo%2C%20o%20antideque%C3%ADsmo%2C%20como,de%C2%AB%20al%20construir%20un%20complemento.>
- ✓ <https://es.linkedin.com/pulse/el-lenguaje-verbal-de-la-vestimenta-dices-lo-que-manuel#:~:text=La%20vestimenta%20hace%20que%20cada,predisposici%C3%B3n%20personal%20para%20ciertos%20hechos.>

### 3.1 EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y LA CULTURA



### 3.2 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.

Uno de los mayores poderes de la comunicación es su capacidad de influir y provocar cambios en la gente, para que ésta aprenda de esos cambios en diversos ámbitos

La influencia de la comunicación está presente en todas nuestras actividades cotidianas

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.

¿A qué se debe el que algunos oradores muestren falta de confianza?

Generalmente a una de dos razones, o a ambas.  
1. Primero, falta de preparación o punto de vista equivocado sobre la información.  
2. Segundo, una actitud negativa en cuanto a su capacidad como discursante.

¿Qué le dará confianza?

El conocimiento o creencia de que podrá lograr su propósito. Es la seguridad de que sí tiene las riendas de la situación y puede dominarla.

#### SERENIDAD EN EL PORTE FÍSICO

La primera evidencia de serenidad, se manifiesta en su porte físico

Cosas que revelarán deficiencia en usted si le falta confianza:

Las manos: manos que entran y salen repetidamente de los bolsillos, etc.

Todas estas evidencias de nerviosidad se pueden controlar o disminuir por esfuerzo consciente.

Los pies: un oscilar del cuerpo de lado a lado; o hacia atrás el mojar frecuentemente los labios, el m tragar repetidamente, la respiración rápida y somera

Si usted hace ese esfuerzo dará una impresión de equilibrio en su porte físico.

#### SERENIDAD EN LA VOZ

Las evidencias vocales que muestran nerviosidad son un grado de elevación de la voz anormalmente alto

Un temblar de la voz, un repetido aclararse de la garganta, un poco usual afinamiento del tono causado por falta de resonancia por causa de la tensión.

Estos problemas y manierismos también se pueden vencer con esfuerzo diligente

Descubrirá que tanto el hacer ademanes como las pausas le ayudarán a tranquilizarse.

#### COMO VENCER AL MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO

La actitud mental positiva:

Cuando el orador tiene que salir al escenario y ubicarse frente a sus oyentes para transmitir un discurso determinado, su cerebro juega un papel importante en su motivación personal.

Cada uno de los pensamientos o ideas que logre interiorizar en su mente, permitirán que tenga pensamientos y acciones positivas o en su defecto, pensamientos y acciones negativas.

Negativamente:

El orador miedoso y motivado negativamente, dirá: \_ "Lo voy a hacer mal...  
\_ "Me voy a equivocar... \_ "Se van a reír de mí...  
Ocurre esto porque desarmó su mente, porque no lo blindó con ideas positivas que le dieran valor.

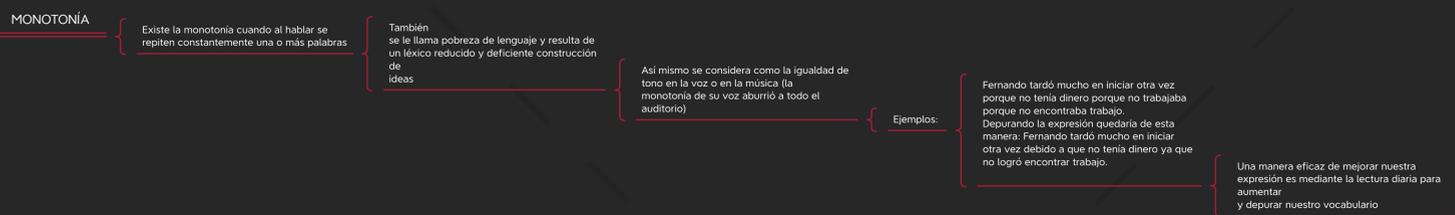
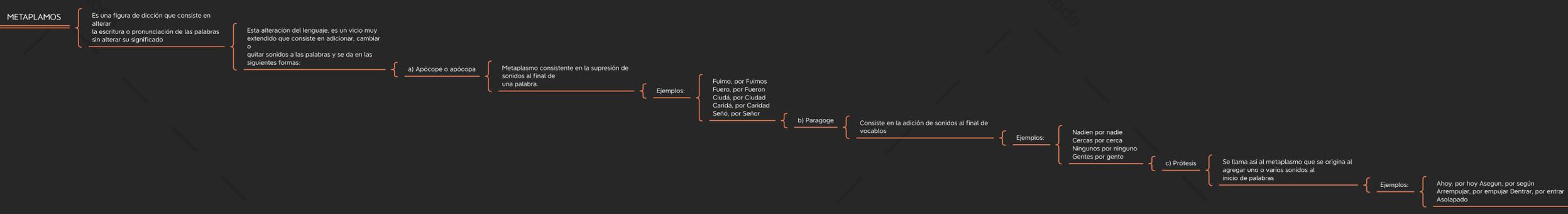
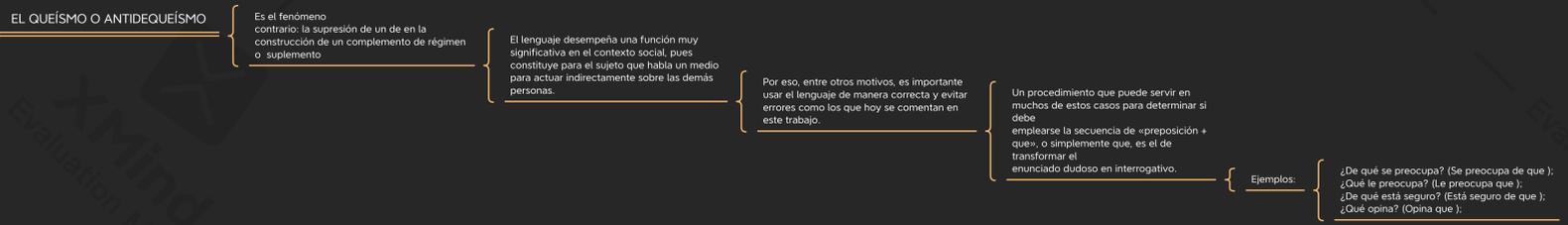
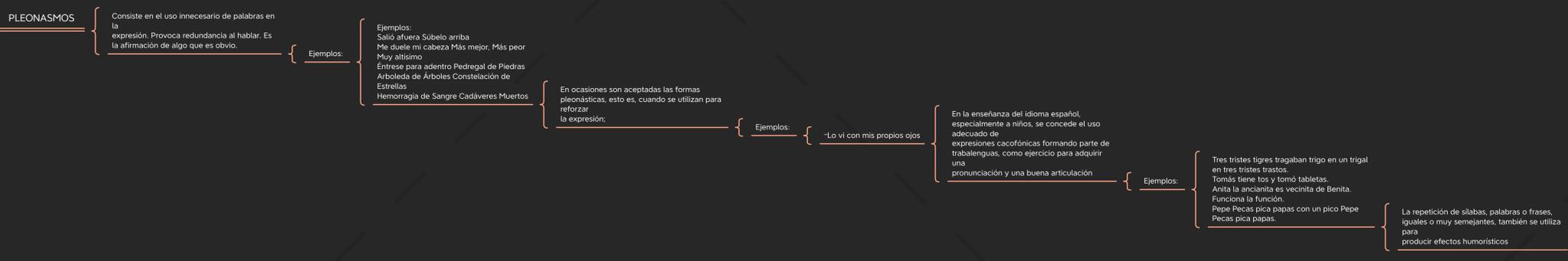
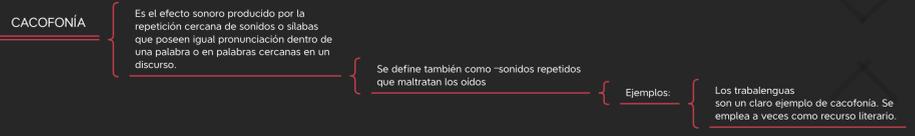
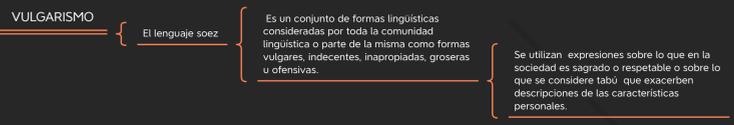
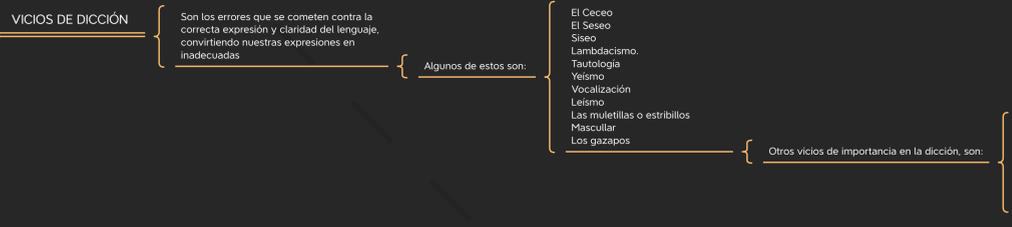
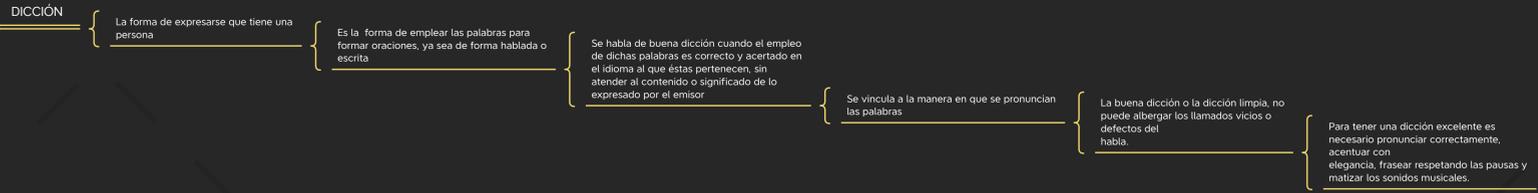
Positivamente

El orador exclamará: "Saldré adelante y pondré todo mi esfuerzo para hacerlo bien... si me equivoco, que importa, la próxima oportunidad lo haré mucho mejor

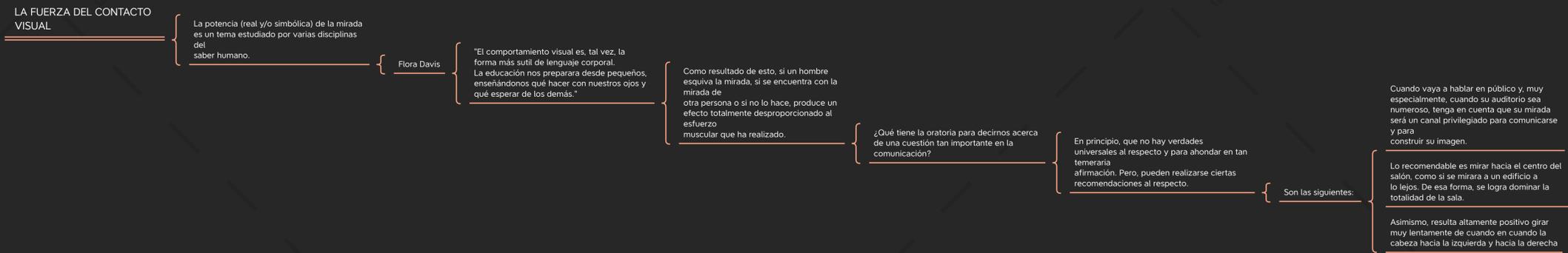
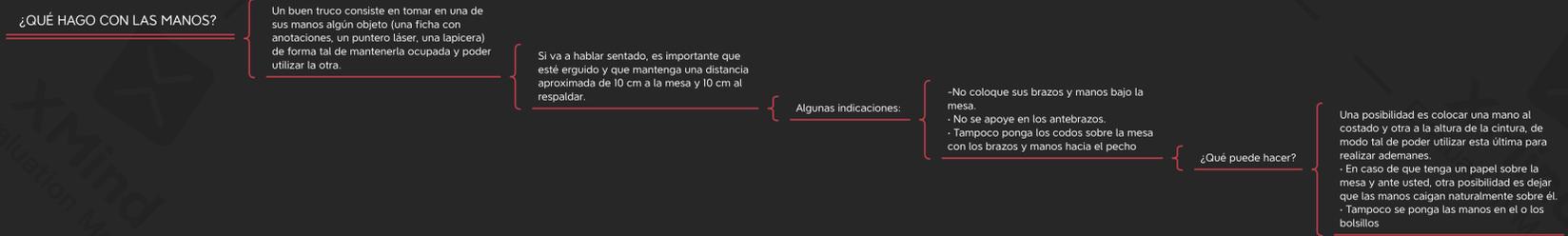
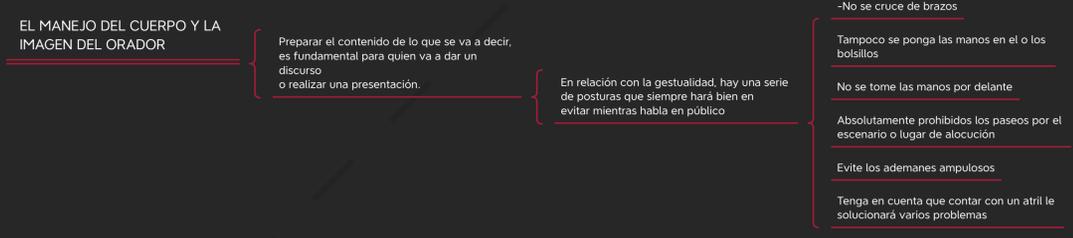
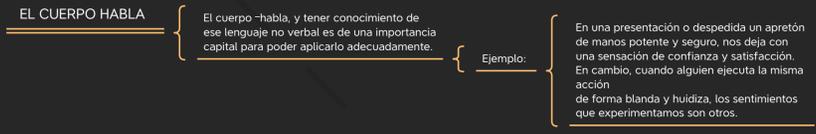
¿Por qué?

Porque la actitud mental positiva asumida le permitirá derrotar el miedo y la timidez, le permitirá encontrar la fuerza que le hacía falta para enfrentarse al público.

3.3 CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ



### 3.4 EL LENGUAJE NO VERBAL



### 3.5 VESTIMENTA Y PRESENTACIÓN

#### LA VESTIMENTA

La vestimenta hace que cada cual sea reconocible y reconozca a los iguales.

Puede enviar mensajes de comunidad o cercanía, de "igualdad" con cierto colectivo o personas, de similitud o alineación con una situación o valores. En otras ocasiones de predisposición personal para ciertos hechos

Ejemplos:

Seriedad, seguridad o confianza en lo que se hace, formación de grupo, etc.

Contrariamente a las personas que declaran que la ropa no es importante pero sí lo es... y mucho

Al igual que los gestos la ropa habla de nosotros, de usted

Es importante que conozca y tenga en cuenta algunos detalles al respecto

Cada vez que elegimos una prenda en detrimento de otra, estamos también escogiendo enviar un mensaje en lugar de otro.

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.

· Planee con anticipación suficiente la vestimenta a usar durante un evento, y más aún, si usted está entre los oradores del mismo

· Una primera variable a tener en cuenta es qué aspecto desea tener, lo que equivale a decir: qué mensaje quiere transmitir usted acerca de usted mismo

Cuidado y limpieza de la ropa y el calzado son dos condiciones inexcusables a la hora de vestir bien.

· Sobriedad y elegancia es el otro par a tener en cuenta, sobre todo si se trata de presentarse no ya en una embajada, pero sí en ambientes empresariales, académicos o laborales

· No a todas las personas le queda bien el mismo estilo de ropa ni le sientan los mismos colores

· 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

Usted deberá elegir en cada ocasión los colores que mejor combinan con su rostro y su cabello

Es importante que conozca ciertas reglas protocolares acerca de la conveniencia o inconveniencia de su uso de acuerdo a la hora, la formalidad del evento, la estación del año, etc.

· El blanco es sólo adecuado para la primavera y el verano, y se recomienda no usarlo sólo, sino en combinación con otros colores, como pueden ser el verde, el azul, etc.

· El negro es el color perfecto para reuniones serias o de cierto tono protocolar, como pueden ser en lo social las bodas o los bautismos. Transmite seriedad y respeto.

· El azul es un clásico por excelencia y se dice de él que es el color de la política y la diplomacia. Es el más adecuado para los eventos diplomáticos o ligados a algún tipo de protocolo riguroso. Transmite serenidad y seriedad

· El marrón, tanto el puro como sus diferentes tonos o variaciones, resulta adecuado para cualquier evento, aunque no se recomienda usarlo en actos oficiales. Es apropiado para ocasiones informales y reuniones empresariales

· El verde es el color tradicional de la paz y de la tranquilidad, y en cualquiera de sus tonos transmite sensación de armonía.

· El amarillo es un color que denota vitalidad y energía, pero también produce cierto efecto de desenfado que no siempre es bien recibido

· Por último, el rojo color que representa la potencia, la pasión y hasta la agresividad debe usarse siempre con mucho cuidado y moderación. Y, sobre todo, nunca debe utilizarse como color principal.

## 3.6 ESTILOS Y FORMAS DE EXPRESIÓN

### 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.

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

### ESTILO RODIO O MÉDIUM

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

### LA ORATORIA

Es una de las vías más usadas a la hora de comunicarnos entre sí los seres humanos, que la misma está regida por acciones, aspectos, direcciones y estilos

La identifica como una de las vías más organizadas en la comunicación humana