



**Mi Universidad**

## **Ensayo**

**Nombre del Alumno:** Samuel Gómez Arias

**Nombre del tema:** El orador

**Parcial:** 1°

**Nombre de la Materia:** Comunicación oral

**Nombre del profesor:** Alejandra Vidal Escandón

**Nombre de la Licenciatura:** Psicología General

**Cuatrimestre:** 2°

**Fecha:** 09/04/2023

## EL ORADOR.

El orador es aquella persona que habla frente a un público haciendo uso de la oratoria como recurso. La oratoria, el arte de hablar en público, ha sido una parte integral de la comunicación humana desde la antigüedad. Desde discursos políticos hasta presentaciones de negocios, las habilidades de oratoria juegan un papel vital para transmitir ideas e influir en las personas. Sin embargo, el impacto de la oratoria va más allá del nivel superficial de hablar en público. La oratoria implica el estudio y la práctica de hablar en público, lo que puede tener un impacto significativo en factores psicológicos como la confianza y la autoestima. La capacidad de hablar con confianza frente a una audiencia es una habilidad valiosa que puede aumentar la autoestima y mejorar la salud mental en general. Cuando las personas superan el miedo a hablar en público, se sienten más seguras y empoderadas, lo que puede tener un impacto positivo en su vida personal y profesional. Además, la oratoria puede ayudar a las personas a desarrollar habilidades de pensamiento crítico y toma de decisiones, que son esenciales para el éxito en varios campos. El orador es aquella persona que habla frente a un público mediante la ayuda de la oratoria.

El primer paso para desempeñar un buen papel de orador es la preparación adecuada. Esto incluye un vasto conocimiento sobre el tema del cual estarás hablando, memorizar tus líneas, la memorización es esencial porque te permite concentrarte en los matices del guion o programa que se ha preparado con anticipación, en lugar de esforzarte por recordar lo que se supone que debes decir a continuación. Como anteriormente se dijo debes prepararte desde antes, realizando investigaciones, organizando tus tiempos y temas, ser lo más claro posible para una mejor comprensión del público hacia lo que les expones. Hay muchos factores que influyen en ti para ser un buen orador, uno muy importante es el lenguaje no verbal. El lenguaje no verbal es una forma de comunicación que a menudo se pasa por alto, pero que puede transmitir mucha información. Esto incluye el lenguaje corporal, las expresiones faciales y el tono de voz. Las señales no verbales pueden proporcionar información sobre los pensamientos y sentimientos de una persona, y comprenderlos es crucial para una comunicación efectiva; el lenguaje corporal es una parte crucial de la comunicación no verbal. Incluye gestos, posturas y movimientos que pueden transmitir diferentes emociones y actitudes. Por ejemplo, cruzar los brazos puede indicar una actitud defensiva o falta de interés, mientras que inclinarse hacia adelante puede mostrar compromiso e interés. Del mismo modo, la postura de una persona puede revelar su nivel de confianza o incomodidad. Comprender el lenguaje corporal es esencial para una comunicación efectiva, ya que puede ayudar a las

personas a comprender el tono de una conversación y las emociones. El lenguaje corporal en la psicología puede proporcionar información sobre los pensamientos y sentimientos de una persona. Por ejemplo, una persona que está inquieta o dando golpecitos con el pie puede estar ansiosa o nerviosa. Del mismo modo, una persona que evita el contacto visual puede sentirse culpable o incómoda. El tono de voz puede transmitir las emociones y actitudes de una persona, como confianza, agresividad o nerviosismo. Por ejemplo, una persona que habla en voz baja y monótona puede sentirse aburrida o desinteresada, mientras que una persona que habla en un tono alto puede sentirse emocionada o ansiosa. Además, el tono de voz puede proporcionar información. En los pensamientos y sentimientos de una persona. Por ejemplo, una persona que habla con voz temblorosa puede sentirse nerviosa o asustada. Del mismo modo, una persona que habla en un tono confiado puede sentirse segura de sí misma o asertiva. La vestimenta es un aspecto esencial de nuestra vida diaria y sirve para varios propósitos más allá de cubrir nuestros cuerpos. La vestimenta también es una forma de comunicación no verbal que expresa nuestra identidad, cultura y estado de ánimo. Nuestras elecciones de ropa pueden influir en como los demás nos perciben e interactúan con nosotros. En Psicología la ropa se puede estudiar como una forma de expresión y como un medio para comprender las diferencias individuales y culturales. A su vez pueden transmitir nuestra personalidad, valores, creencias y estilo de vida. Por ejemplo, si una persona se viste mal para buscar empleo es muy difícil que lo consiga ya que su forma de vestir muestra que es una persona poco responsable y de igual manera poco comprometida.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- [https://www.google.com/search?q=ORADOR&rlz=1C1CHBF\\_esMX887MX887&oq=ORADOR&aqs=chrome..69i57j0i512l9.2969j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=ORADOR&rlz=1C1CHBF_esMX887MX887&oq=ORADOR&aqs=chrome..69i57j0i512l9.2969j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)
- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/3fee8a6b6ff69ddb9510927f113a9f58.pdf>
- MARIA DEL SOCORRO FONSECA YERENA (2011), COMUNICACION ORAL Y ESCRITA, PRENTICE HALL / PEARSON
- MONICA RANGEL HINOJOSA (2010). COMUNICACION ORAL, EDITORIAL TRILLAS
- MONICA RANGEL HINOJOSA (2000), COMUNICACION ORAL, TRILLAS.
- DIONNÉ VALENTINA SANTOS GARCÍA (2012), COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA, RED TERCER MILENIO.  
<http://www.aliatuniversidades.com.mx/rtm/index.php/producto/comunicacion-oral-yescrita/>
- PILAR PRIETO (2006), TEORIAS DE LA ENTONACION, EDITORIAL ARIEL  
FORMATO FÍSICO
- DIONNÉ VALENTINA SANTOS GARCÍA (2012), FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN, RED TERCER MILENIO.  
[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Fundamentos\\_de\\_comunicacion.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Fundamentos_de_comunicacion.pdf)