



**Mi Universidad**

*NOMBRE DEL ALUMNO:*

**MARIA CRISELDA PEREZ MENDEZ .**

*NOMBRE DEL TEMA :*

**EL ORADOR**

*PARCIAL*

**2 DO PARCIAL**

*NOMBRE DE LA MATERIA*

**COMUNICACIÓN ORAL**

*NOMBRE DEL PROFESOR*

**JOSÉ LUIS LÓPEZ SANTIS**

*NOMBRE DE LA LICENCIATURA*

**LIC EN PSICOLOGÍA**

*CUATRIMESTRE*

**2 CUATRIMESTRE**

**PICHUCALCO CHIAPA 30 DE MARZO DEL 2024**

**Cuadro sinóptico**

# EL ORADOR

## EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y LA CULTURA.

### La oratoria

- La oratoria es el conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianzas ante un público, con el propósito de narrar un determinado mensaje.
- La oratoria es el arte de conmovir, deleitar y persuadir, por medio de la palabra, inflexiones de voz y otros recursos.

### Las cinco facultades que debe dominar todo buen orador son:

❖ **Inventio, Dispositio, elocutio, actio, memoria**

❖ las partes de las que debe constar un discurso son: **exordium (introducción) , narratio (narración) , -argumentatio (argumentación) , peroratio (conclusión)**

### PERSONALIDAD DEL ORADOR.

**La personalidad, es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, brilla por su despliegue de iniciativa, seguridad y simpatía. La confianza y seguridad personal que posee un orador, es un estado psicológico; producto de su competencia, conocimientos y habilidades**

### Los miedos que se presentan en la oratoria y que hay que superar son

- Miedo a la primera vez. • Miedo a fracasar. • Miedo al qué dirán.

### PERSONALIDAD Y COMUNICACIÓN.

❖ **No sabemos cómo surgió el lenguaje, pero ha sido fundamental para el ser humano poder desarrollar su inteligencia, su capacidad de pensar y de expresarse a través del mismo.**

❖ **Nuestras relaciones personales, familiares, afectivas, profesionales, sociales, etc., se configuran con el lenguaje**

## SERENIDAD Y CONFIANZA

### Técnicas de oratoria serenidad.

**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.**

**Es la seguridad de que sí tiene las riendas de la situación y puede dominarla. Al hablar en público esto podría requerir alguna experiencia.**

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

1. Primero, falta de preparación
2. Segundo, una actitud negativa

### SERENIDAD EN EL PORTE FÍSICO.

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

❖ **He aquí algunas cosas que revelarán deficiencia en usted si le falta confianza. Considere primero las manos: manos enlazadas en la espalda, puestas rígidamente a los lados o agarradas firmemente del atril; manos que entran y salen repetidamente de los bolsillos, que abotonan y desabotonan una chaqueta, que se mueven sin objetivo a la mejilla, la nariz, los anteojos o gafas; ademanes incompletos; jugar con un reloj pulsera, un lápiz, un anillo o las notas**

### 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.**

❖ **Aprenda a estar equilibrado y en control en su habla diaria. Esto le ayudará mucho a adquirir seguridad y confianza a la hora de hablar en público.**

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

#### La actitud mental positiva

**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...|| —Para que me comprometi

**Positivamente :** cambio, el orador temeroso pero imbuido de ideas positivas, exclamará: —Saldré adelante y pondré todo mi esfuerzo para hacerlo bien... si me equivoco, que importa; la próxima oportunidad lo haré mucho mejor...|| —¡Voy a triunfar!||, —¡Soy un ganador

## 3.4 EL LENGUAJE NO VERBAL.

**El cuerpo dice lo que las palabras no pueden decir!! (Martha Graham)**

**El cuerpo habla**

• **En una presentación o despedida un apretón de manos potente y seguro, nos deja con una sensación de confianza y satisfacción.**

**Funciones de la comunicación no verbal**

**Suele ser la función más usual y permanente, especialmente en las situaciones interpersonales, como**

**Regulación**

**el lenguaje corporal replica al verbal, reafirmando y potenciando de esa manera el mensaje lingüístico.**

**Repetición**

**esta función de la comunicación no verbal es una suerte de correlato de lo que son los signos de admiración en el lenguaje escrito**

**Refuerzo**

**Contradicción**

**Cuando esto sucede, al ser el mensaje gestual incongruente con el lingüístico**

**Complementación**

**parecida a la de repetición, pero sutilmente distinta, se produce cuando la conducta verbal amplifica o complementa al mensaje lingüístico**

**Sustitución**

**Se produce cuando el lenguaje no verbal sustituye al verbal, en una suerte de momentáneo –dígalos con mímica, el conocido juego infantil.**

**3- El manejo del cuerpo y la imagen del orador**

**No se cruce de brazos. , Tampoco se ponga las manos en el o los bolsillos., No se tome las manos por delante., Absolutamente prohibidos los –paseos!! por el escenario o lugar de alocución., Evite los ademanes ampulosos, sobre todo si el ambiente es muy formal ,**

**4- ¿Qué hago con las manos?**

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