



# Mi Universidad

## Súper Nota

*Nombre del Alumno: Brenda Guadalupe López Grajales*

*Nombre del tema: El Orador*

*Modulo: I*

*Nombre de la Materia: Comunicación oral*

*Nombre del profesor: José Luis López Santis*

*Nombre de la Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria*

*Cuatrimestre: 2do*

# INTRUDUCCIÓN

El tema central por el cual se va a estar hablando es el orador, el cual imparte conferencias y discursos, de forma elocuente por la cual trata de transmitir un mensaje con claridad. De esto nos enfocamos en los demás subtemas, los cuales tienen una parte importante del orador y la oratoria.

La seguridad y la confianza nos habla de la forma y el porte que se debe tener al momento de hablar en público además de que tener una serenidad tranquila nos da a demostrar una buena confianza, el cultivo de la voz y la dicción es la forma de emplear las palabras correctamente, el lenguaje no verbal es la forma de comunicarse sin hablar, por gestos, señas, etc., el estilo y forma de expresión es la forma del orador por el cual expresa en una conferencia y el dominio de la audiencia es la seguridad y confianza en la cual la oratoria debe impartir su discurso, de los cuales se habla brevemente en la información.

# La serenidad y confianza

## EL ORADOR

La falta de serenidad también demuestra cierta confianza.



Serenidad en el porte físico:



Si usted hace ese esfuerzo dará una impresión de equilibrio en su porte físico. Por lo tanto, respire con naturalidad y a un ritmo uniforme, y esfuércese definitivamente por estar tranquilo y pause antes de empezar a hablar.

Serenidad en la voz:



Entonces en la introducción tiene que hacer un esfuerzo especial para hablar más lentamente de lo usual y con un grado más bajo de elevación de la voz que el que usted cree que es normal para usted.

Esto le ayudara a controlar su nerviosidad y descubrirá que tanto el hacer ademanes con las pausas le ayudara a tranquilizarse.

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

Generalmente a una de dos razones, o a ambas:

1. Falta de preparación o punto de vista equivocada sobre información.
2. Una actitud negativa en cuanto a su capacidad como discursante.

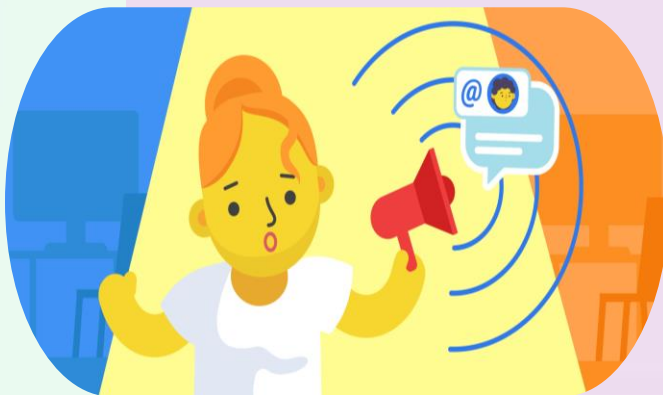




# El cultivo de la voz y la dicción

## EL ORADOR

Se habla de buena dicción cuando el empleo de dichas palabras es correcto y acertado en el idioma al que estas pertenecen, sin atender al contenido o significado de lo expresado por el emisor.



Es la forma de emplear correctamente las palabras, ya sea de forma hablada o escrita.

La buena dicción o la dicción limpia, no pueda albergar los llamados vicios o defectos del habla.

Vicios de la adicción son:

- Vulgarismo
- Barbarismo
- Cacofonía
- Pleonasmos
- Dequeísmo
- Metaplasmas
- Monotonía



# EL LENGUAJE NO VERBAL

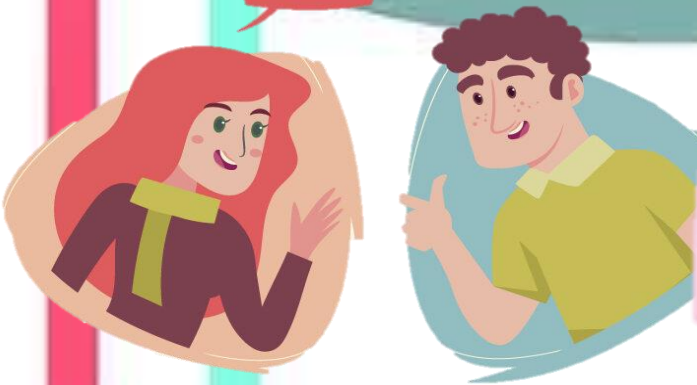
## EL ORADOR

Es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de un mensaje sin utilizar palabras, si no que por el contrario se utiliza gestos y movimientos.



### Las funciones de la comunicación no verbal

¡HOLA!  
¡HOLA!



- Regulación
- Repetición
- Refuerzo
- Contradicción
- Complementación
- Sustitución

El manejo del cuerpo y la imagen del lenguaje del orador.

Son los movimientos que implementamos durante una exposición, los gestos, presentación de vestimenta y el hablar con serenidad del orador.

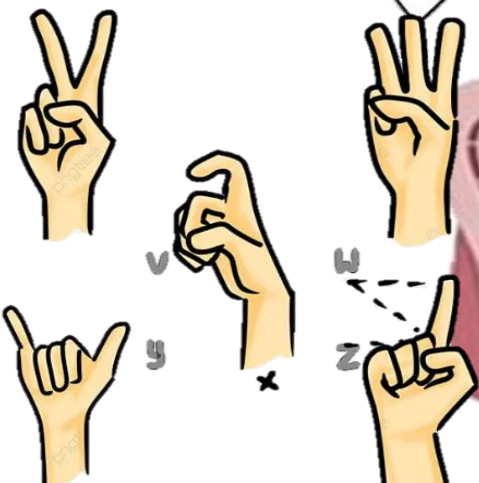


En la oratoria las tres formas de miradas.

- Empresario o de negocios.
- Social
- Sentimientos o íntima



En los seres humanos, la CNV es frecuentemente paralingüística, es decir, acompaña a la información verbal matizándola, ampliándola o mandando señales contradictorias. El CNV surgió con el inicio de la especie humana antes de la evolución del lenguaje.





# ESTILO Y FORMAS DE EXPRESIÓN

## El Orador

### 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 formulas, ni imágenes poéticas, ni giros, ni ironías y ni metáforas en general .



### Estilo Rodio o Medium:

Se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza y armonía del discurso.



### Estilo Asianico o Vehemens:

Es el amplio, copioso y 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.



# DOMINIO DE LA AUDIENCIA

## El Orador

La preparación y dominio del tema apoya la seguridad, la honestidad y el entusiasmo del orador, lo que logra mantener por más tiempo la atención de la audiencia, además de contener un mensaje coherente, lógico y estructurado.



La audiencia es el conjunto de personas que escuchan o atienden una reunión o acto público.



El dominio es la habilidad para presentar persuasivamente, es fundamental para el éxito en los negocios.



Como destacar de una buena oratoria:

1. **Los silencios:** tomarse una pausa y así el público pueda asimilar bien la información
2. **Conocer a tu público:** importante identificar el perfil de tu público.
3. **Anécdotas o preguntas:** nos servirá para captar la atención del receptor desde el primer momento.



## CONCLUSIÓN

Entendemos que el orador es el que imparte una conferencia o un discurso y la oratoria es la que da un discurso por la cual trata de conmover, conversar y persuadir.

El enfoque principal de los temas son una parte importante en el orador, por qué cada uno tiene conceptos que debe llevar un orador, el cual esta trata de darnos a entender que un discurso es el que trata de expresarse con palabras escrita u oral, una presentación la cual tiene que ser persuasiva para que permita comunicar el mensaje deseado al público.

Lo que entendí es que la confianza es la serenidad y el dominio de la audiencia es el enfoque de tu presentación y la habilidad de persuadir a la audiencia. También el lenguaje no verbal es la forma de comunicarse con imágenes, sonidos, señas, la forma de expresiones y la dicción que estas forman parte de una buena presentación de la oratoria.