

Mi Universidad

Súper nota

Nombre del Alumno: Diana Laura López Herrera

Nombre del tema: Súper nota de la unidad 3.2 a la 3.7

Parcial: Modulo I

Nombre de la Materia: Comunicación Oral

Nombre del profesor: José Luis López Santis

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social

Cuatrimestre: Segundo cuatrimestre

Introducción

Si bien la comunicación es un factor importante para el ser humano. Ya que siendo este método principal de comunicación entre las personas, pero hay que dejar en claro que la comunicación no solo es de manera verbal sino también de manera escrita.

En este trabajo, nuestro enfoque estará acerca del manejo con el que debe contar un buen orador, si bien a lo largo del trabajo nos explicara de manera clara cuales son los puntos claves que debe seguir un orador, si bien a la hora de uno presentarse a la audiencia (sea pequeña o grande). La persona debe estar de una manera serena y llena de confianza, este trabajo explica más a detalle como debe manejar esta situación.

SERENIDAD Y CONFIANZA

Un orador que despliega serenidad y confianza. Esta en calma porque domina la situación.

más sin en cambio un orador que no tenga la confianza y serenidad suficiente, le demuestra al publico ese nerviosismo.



¿A qué se debe la falta de confianza?

pueden ser por dos razones:

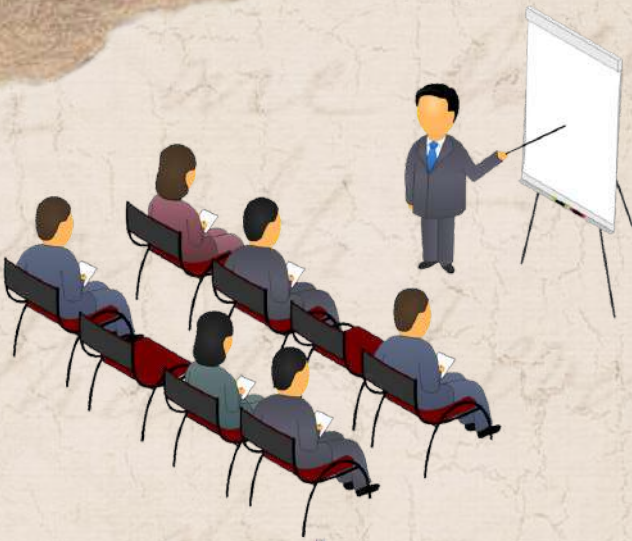
-falta de preparación o punto de vista equivocado sobre la información

-una actitud negativa en cuanto a su capacidad.



¿Qué le dará confianza?

Tener el conocimiento o creencia de que podrá lograr su propósito



Encontramos dos tipos de serenidad:

-serenidad en el porte físico: se mostrara en su porte físico.

-serenidad en la voz: si hay una pista de nerviosismo se reflejara en su tono de voz del orador.



¿Cómo vencer el miedo de hablar en público?

-Tener una actitud mental positiva.

-y no de manera negativa.

Cultivo de la dicción y la voz

Entendemos por la dicción como la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma habla o escrita.

Así como algunos “vicios” destruyen el cuerpo, los “vicios de la dicción” destruyen el lenguaje.

vicios de dicción

-El ceceo

-Vocalización

-Las muletillas o estribillos

-Vulgarismo

-Monotonía



Lenguaje no verbal

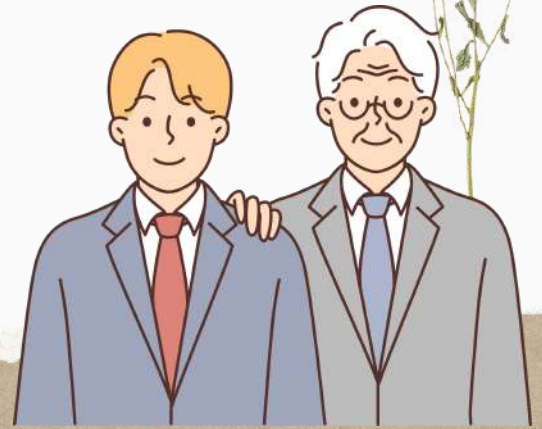
Es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir mediante indicios, gestos y signos.

Estos mensajes pueden ser comunicados a través de la kinésica(gestos, lenguaje corporal, postura, expresión facial, contacto visual, etc.).

Encontramos principios básicos:

- El manejo del cuerpo e imagen del orador

-series de posturas que se debe evitar mientras se habla al publico(no cruzar los brazos, ni colocar las manos en el bolsillo, etc.)



-El cuerpo habla

Ejemplos:

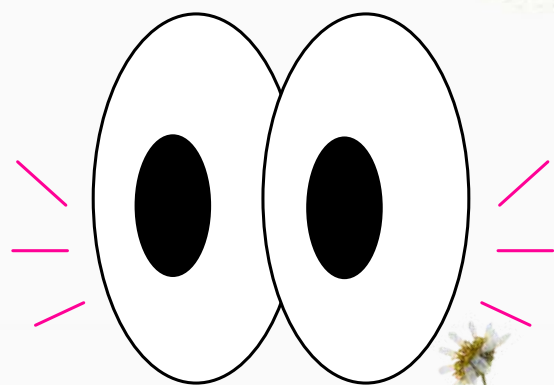
- un apretón de manos potente y seguro, no se deja con una sensación de confianza y satisfacción.
- cuando nos miran los ojos mientras afirma algo verbalmente, sentimos que nos dice la verdad y produce confianza.



-contacto visual

Existen tres tipos de miradas

- Empresaria o de negocios
- Mirada social
- Intima o sentimental



Funciones de la comunicación oral

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



Estilo y formas de expresión

Se pueden distinguir tres estilos fundamentales en la oratoria.



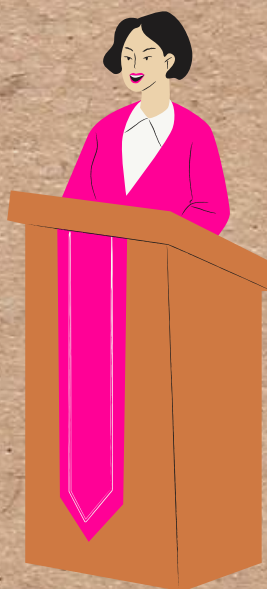
Estilo ático o humilde

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

Caracterizado por la suavidad de tono y belleza armónica del discurso. Se atiende mucho por la claridad conceptual.



Estilo asiánico o vehemens

se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular.



se puede decir que la oratoria es una de las vías más usadas a la hora de comunicarnos entre los seres humanos.

Dominio de la audiencia

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.

Beneficios

- Genera interés y atención
- Influencia en la toma de decisiones
- Construye credibilidad y confianza



Conclusión

Me queda claro los métodos por el cual un orador debe prepararse ante una audiencia, no solo es de aprenderse el tema y pasarlo a explicar a las personas si no hay que manejar de manera concisa como uno debe estar presente ante su audiencia y en esta información ilustrada que presento intento mostrar a detalle cada punto de ella.

Desde estar de manera serena y en confianza, hasta como dominar al público para que este mismo no pierda rápidamente el interés a la hora que el orador se esté presentando ante ellos.

Siendo alguien ajeno al tema, me llevo una gran enseñanza de este mismo ya aprendí por todo lo que uno se debe preparar a la hora de presentarse a un público.

Bibliografía

MarketingdePymes.(07deFebrerode2024).ObtenidodeMarketingdePymes:<https://www.marketindepymes.com/comercial/habilidades-comerciales/el-dominio-de-la-presentacion-persuasiva-como-cautivar-a-tu-audiencia/>

UDS.(07deFebrerode2024).Obtenidode<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/bd5ee0a863141a192aa041e71c28b000.pdf>