



Mi Universidad

Súper nota.

Nombre del Alumno: Thaire Joany López López.

Nombre del tema: unidades 3.2,3.3,3.4,3.6,3.7 antología UDS.

Parcial: 2

Nombre de la Materia: Comunicación oral

Nombre del profesor: Lic. José Luis López Santis

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: 2

Pichucalco Chiapas. A 10 de febrero del 2024

Introducción.

La oratoria es el conjunto de principios y técnicas que nos permiten expresarnos con claridad, desenvoltura y sin desconfianza ante un público.

Un buen orador debe de tener algunas cualidades como la cualidad física (vestimenta, aseo personal etc.), actitud mental positiva, gozar de buena salud física y mental, conocimiento del tema, seguridad, entre otros.

En el presente trabajo se abordarán temas de las unidades 3.2-3.7 de la antología de la UDS, lo cual son temas relacionados con la oratoria. Como lo es la serenidad, la confianza, el cultivo de la voz, la dicción, el lenguaje no verbal, estilos y formas de expresión, y el dominio de la audiencia.

En este trabajo encontrara conceptos útiles relacionados con los temas ya antes mencionados, para que usted pueda darse una idea de lo que trata cada cosa, ya que es muy importante conocer estos puntos para poder llegar a ser un buen orador o al menos tener conocimiento de ello.

Espero que la información que a continuación se le presenta le sea de su agrado y utilidad.



3.2. serenidad y confianza.



Un orador que despliega serenidad, es un orador tranquilo. La falta de serenidad, también, demuestra cierta falta de confianza. Estas dos cosas van juntas.



La falta de confianza se genera debido a la falta de preparación o punto de vista equivocado sobre la información y por una actitud negativa en cuanto a su capacidad como discursante.



La primera evidencia de serenidad, se manifiesta en su porte físico. la falta de confianza se puede notar en las manos enlazadas en la espalda o dentro del bolsillo.



Serenidad en la voz. Las evidencias vocales que muestran nerviosidad son un grado de elevación de la voz anormalmente alto, un temblor de la voz, un repetido aclararse de la garganta, entre otros.



Como vencer el miedo de hablar en público:

1. Tener actitud mental positiva.
2. Dejar de pensar negativamente.
3. Ser más positivo.

3.3. el cultivo de la voz y la dicción.

La dicción es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita.



Vicio de dicción. Son los errores que se cometen contra la correcta pronunciación y claridad del lenguaje, convirtiendo nuestras expresiones en inadecuadas.

Ejemplo de vicio de dicción:

1. El ceceo. Consiste en pronunciar la s como si fuera z. (zapo por sapo, bazura por basura).



Otros vicios de importancia en la dicción son:

Vulgarismo, barbarismo, cacofonía, pleonasma y monotonía.

3.4. El lenguaje no verbal.

La comunicación no verbal es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras. Como gestos y movimientos corporales.

Cuando hablamos o escuchamos, nuestra atención se centra en las palabras más que en el lenguaje corporal. Una audiencia procesa simultáneamente el aspecto verbal y no verbal.



El manejo del cuerpo y la imagen del orador son principios básicos.

“el cuerpo dice lo que las palabras no pueden decir”
(Martha Graham)

Funciones de la comunicación no verbal:

Regulación, repetición, refuerzo, contradicción, complementación, y sustitución.

1. Estilo ático o humilde: es el que se observa en discursos que se caracteriza por una gran corrección del lenguaje, y al mismo tiempo, por una expresión muy sobria.



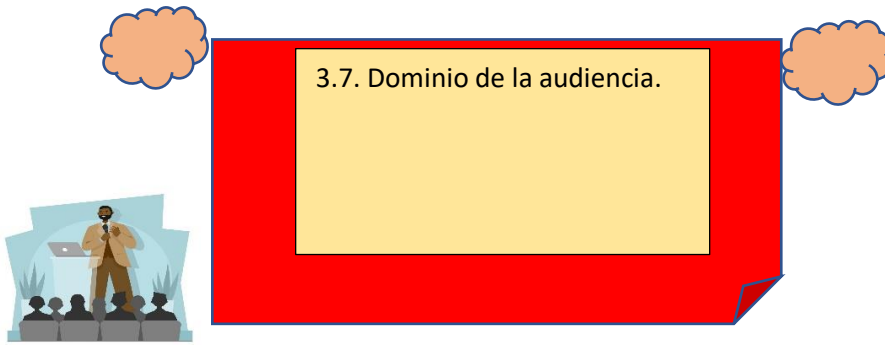
Pueden distinguirse tres estilos fundamentales en la oratoria de todos los tiempos.

3.6. Estilos y formas de expresión.

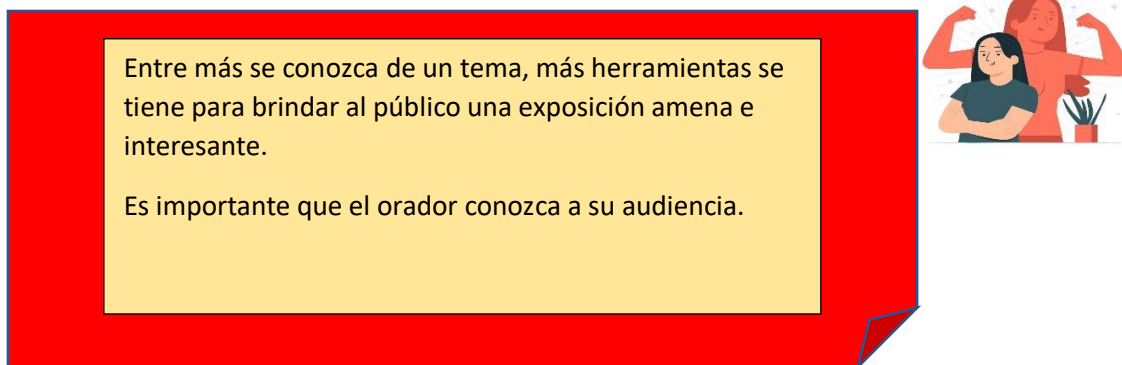


2. Estilo Rodio o médium: se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso. Pueden aparecer moderadamente metáforas, muestras de ingenio y otros discursos.

3. Estilo Asiático o vehemes: es amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a la brillante de expresión. Tiende a conmover al auditorio.

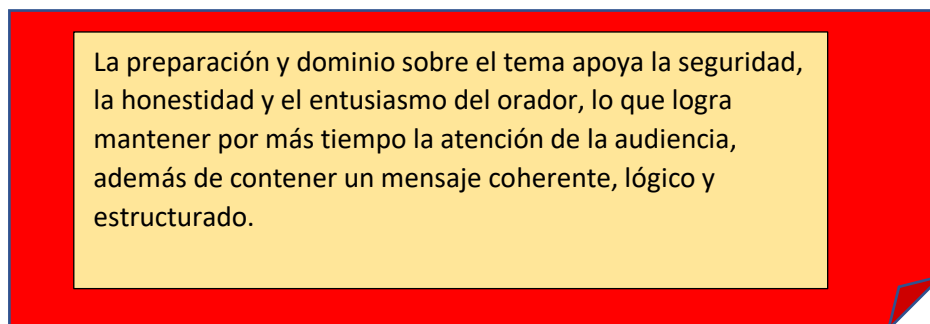


3.7. Dominio de la audiencia.

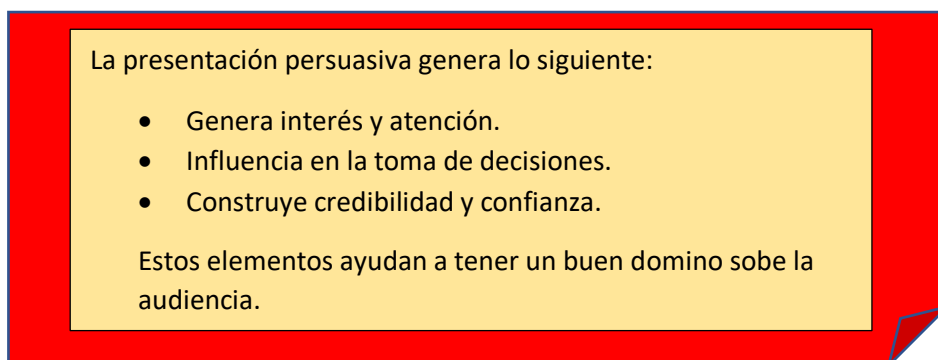


Entre más se conozca de un tema, más herramientas se tiene para brindar al público una exposición amena e interesante.

Es importante que el orador conozca a su audiencia.



La preparación y dominio sobre el 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 presentación persuasiva genera lo siguiente:

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

Estos elementos ayudan a tener un buen dominio sobre la audiencia.

Conclusión.

Todos los conceptos expuestos en el presente trabajo son aplicados en la oratoria, como en el orador y la audiencia. Como bien pudimos observar son importantes tenerlos en cuenta, ya que influyen mucho para llegar a ser un buen orador y brindar un buen discurso.

Considero que, la confianza es algo que el orador debe de tener en sí mismo para poder así dar su discurso de la mejor manera posible.

Sin duda la oratoria está presente en nuestras vidas darías de una u otra manera, ya que casi siempre estamos en contacto con diversas personas o situaciones en las que ponemos en práctica un poco de nuestro buen discurso y es bueno recordar que en todo momento podemos llegar a ser oradores.

Es muy importante para concluir, con respecto al orador que, si este tiene los dotes naturales, pero no aplica correctamente las reglas de la oratoria, entonces no es un buen orador. Para ello esos dotes se perfeccionan con el estudio y la práctica. La oratoria es el arte de hablar con elocuencia.