



Nombre de alumno: Daniela Itzel López Rendón.

Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth Pérez López.

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico.

Materia: Comunicación Oral.

Grado: 2°

Grupo: Medicina veterinaria y zootecnia.

Ocosingo, Chiapas 08 de marzo 2024.

El orador

3.1 El desarrollo de la personalidad y cultura

Oratoria, son principios y técnicas, la cual nos permite expresarnos con claridad, desenvolvemos y confianza a nuestro público.

A la oratoria también se le conoce como la habilidad de hablar con eficacia, para transmitir el mensaje.

También se le conoce como (El arte de hablar) se utilizan propósitos como información, persuasión, motivación, influencia y entretenimiento.

Facultades que un ORADOR debe tener

Inención: Busca argumentos apropiados, personales o cierta definición.

Disposición: Argumentos integrados como experiencias.

Partes de un ORADOR

3.2 Serenidad y confianza

Un orador debe desplegarse con serenidad o aplomo a un orador tranquilo.

Es deseable que el orador tenga confianza y serenidad, que no la confunda con confianza exagerada.

La confianza es ser seguro de sí mismo de lo que comparte y en su ámbito.

Un orador muestra su falta de CONFIANZA

Acción: Voz, gestos y tratar de persuadir "Convencer".

Memoria: Argumentos propios, acreditados, son propios de la memoria.

Para que un ORADOR demuestre confianza debe mostrar

3.3 Cultivo de la dicción y la voz

Es la forma de expresarse, es propia (la que tiene una persona) ya sea de forma hablada o escrita.

También se vincula a la manera en que se pronuncian las palabras.

Falta de preparación: Tiene y comparte información equivocada, se confía.

Para que un ORADOR demuestre confianza debe mostrar

3.4 El lenguaje no verbal

Proceso de comunicación: Es un envío y recepción de mensajes sin palabras, esto mediante indicios, gestos y signos.

El manejo del cuerpo y es la imagen del orador.

Principios básicos

Nuestro cuerpo dice y expresa lo que no podemos hacer mediante palabras.

Nuestro cuerpo hablan un ejemplo de lo es los movimientos que hacemos con las manos.

Funciones de la comunicación no verbal, la regulación, la repetición, refuerzo, contradicción, complementación y sustitución.

Nuestro manejo corporal y de imagen en el orador.

La fuerza del contacto visual, si la puede sostener o no.

3.5 Vestimenta y presentación

La forma de vestir en otro canal de comunicación no verbal.

Nuestra vestimenta habla o se maneja nuestro tipo de mensaje que deseamos transmitir.

En ella debemos demostrar formalidad, limpieza, elegancia, sobriedad, comodidad, colores y estilos adecuados.

3.6 Estilos y formas de expresión

Ático o humilde: Importa la claridad conceptual, por ello se evita el lujo y adorno de su expresión.

Rodum o medium: Suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso, presencia moderada de metáforas, muestras de ingenio y otros recursos.

Asiático o vehemens: Es amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a ser brillante, de expresión, incluso puede ser punzante apasionada y ardiente, tiende a conmover al auditorio o impactarlo emocionalmente.

Elementos esenciales del orador

Presencia, preparación, práctica, credibilidad, dicción, vocabulario, ritmo, argumentación, gestualidad, contacto visual y verbal.

Vicios de la dicción

Errores que se conectan con la correcta expresión y calidad del lenguaje.

Vicios de dicción

- Ceceo: Cambian el sonido de una letra, se escucha como otra. Ejemplo: S por Z, Zapo por Sapo.
- Seseo: Pronuncian la CE o Z, escuchándose como S. Ejemplo, Cemento por Semento, Zapato por Sapato.
- Siseo: Se repite el sonido de la S y CH. Ejemplo, tristes...SSS. Esto se ve efectuado en un trabalengua como el de los tres tristes tigres.
- Lambdacismo, lalación o lalalismo: Se cambia y defectua el sonido de LA y LAS por LE y LES. Ejemplo, LA ocasionaron por LE ocasionaron.
- Tautología: Hacer el uso de repetir las palabras en una oración sin sentido. Ejemplo: Salir para afuera, más mejor, ya llegue ya.
- Yeísmo: La Y se escuche como CH al pronunciar. Ejemplo, Callo por Cayo.
- Vocalización: Cambiar la pronunciación de una consonante por vocal. Ejemplo, Alcalde por Alcalide.
- Leísmo: Agregas LE en una oración por LA haciendo escucharla incorrecta la oración. Ejemplo, No le mande por Le mande.
- Muletillas o estribillos: Uso de palabras por moda y se vuelven parte de su conversación. Ejemplo, Mmmm si, si me entiendes, será.
- Mascular: Comunicarse a su manera o con su tecnicismo, hacerlo propia. Ejemplo, Comerse las palabras, muy confusa, murmurar, rezongar.
- Gazapatos: Escribir y pronunciar mal las palabras. Ejemplo, AY por HAY.

Vicios importantes de la dicción

Errores que se conectan con la correcta expresión y calidad del lenguaje.

- Vulgarismo: Es muy irrespetuosa, no acorde, haciendo sentir ofendida a la otra persona o al público. Ejemplo, si weey.
- Barbarismo: Pronuncian y escriben mal las palabras, implementan palabras de otra nacionalidad. Ejemplo, ok!, okey, ok.
- Cacofonia: Se repite mucho el sonido de una palabra y suena desagradable. Ejemplo, será.
- Pleonismo: Se usan palabras innecesarias en una conversación, es afirmar algo que es lógico. Ejemplo, subir arriba, bajar abajo.
- Dequeísmo: Se utiliza DE en una oración en ves de QUE y esto lo hace escuchar incorrecto. Ejemplo, Decía de que la vaca esta enferma por Decía que la vaca esta enferma.
- Queísmo o antidequeísmo: Utilizamos QUE para oraciones haciéndolo escuchar informal. Ejemplo, Le dijo de que por le dijo que.
- Metaplasmas: Altera la escritura y el como se pronuncia, no alterando. Ejemplo, Vamo por vamos.
- Monotonía: Cuando hablas repites mas de dos veces una misma palabra. Ejemplo, Me levanto y al despertar me lavo la cara.

Introducción: Manera la cual empezamos el discurso para llamar la atención del grupo.

Narración: Entrás a profundizar el tema que expones.

Argumentación: Defender o convence lo que ha dicho.

Conclusión: Recapitulas el tema o puntos importantes para convencer a los oyentes.

Personalidades del ORADOR

La CONFIANZA y SEGURIDAD es un estado psicológico, producto de competencia, conocimiento, habilidades.

Anormalias de la personalidad

- Incapaz de adaptarse al ambiente social, no esta cómodo.
- Inestable en reacciones afectivas, no recibe lo que espera.
- Voluble, cambio de metas, no estable, no se deja dominar.
- No objetivo en juicios, no debe tener anomalía.
- No frena caprichos y apetitos, lo que dice no es correcto.
- Aparenta lo que no es, rellena espacio, decir y no lo es.
- Tiene poca capacidad para amar, hacerlo con pasión.

Miedos que se presentan

- Miedo a la primera vez.
- Miedo a fracasar.
- Miedo al que dirán, si lo hice bien o no.

Importancia del orador físico, espiritual, mental y características, tendencias, temperamento, vigo, experiencia y cultura.

Serenidad en el porte físico (no caminar, mostrar el nerviosismo).

Serenidad en la voz, modular la entonación, volumen de la misma.

Vencer el miedo de hablar en público.

Dicción en el buen orador

Dominar el tema, tener buena ortografía para saber lo que decimos esta correcto, leer rápido y fluido.