



**Nombre de alumno: JAIME LOYA
ALEJANDRO.**

**Nombre del profesor: Alejandra
Torres López.**

Nombre del trabajo: Super Nota.

Materia: Comunicación oral.

Grado: Segundo.

Grupo: B.

Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de marzo de 2024.

EL ORADOR.

EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y LA CULTURA.

La personalidad, es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, sus características, sus predilecciones, sus tendencias, su temperamento y el vaciado de su espíritu

LA SERENIDAD Y LA CONFIANZA.

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.

EL CULTIVO DE LA VOZ Y LA DICCIÓN.

La forma de expresarse que tiene una persona se conoce como dicción. La dicción es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de forma hablada o escrita. Este término proviene del latín dictio.

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, es decir, mediante indicios, gestos y signos. No posee estructura sintáctica, por lo que no es posible analizar secuencias de constituyentes jerárquicos

VESTIMENTA Y PRESENTACIÓN.

La forma de vestir: otro canal de comunicación no verbal. Contrariamente a las personas que declaran que —la ropa no es importante||, quienes estamos en el campo de la comunicación y la oratoria sabemos que sí lo es... y mucho. Efectivamente, cada vez que elegimos una prenda en detrimento de otra, estamos también escogiendo enviar un mensaje en lugar de otro.

ESTILO Y FORMAS DE EXPRESIÓN.

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

- Estilo Ático o Humilde: es el que se observa en un discurso que se caracteriza por una gran corrección de lenguaje.
- Estilo Rodio o Médiom: se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso.
- Estilo Asiánico o Vehemens: es amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a la brillantez de expresión.

DOMINIO DE LA AUDIENCIA.

El leer tu audiencia permite saber si el mensaje que está transmitiendo está siendo aceptado, para así poder hacer los ajustes necesarios sobre la marcha y buscar el efecto deseado. Para lograr esto, el orador expresa que se debe prestar atención a las reacciones del público.

Bibliografía. (S/f). Com.mx. Recuperado el 8 de marzo de 2024, de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LMV/df6da936cbf95e1ceec4462956875d89-LC-LMV204.pdf> paginas 69- 100. Imágenes sacadas de google .