



Mi Universidad

Mapa conceptual.

Nombre del Alumno: Julio Ulises Guzmán Villatoro.

Parcial: Unidad III.

Nombre de la Materia: Comunicación oral.

Nombre del profesor: Rosibel Carbajal de León.

Nombre de la Licenciatura: Derecho.

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 de Marzo del 2025

El desarrollo de la personalidad y la cultura.

La oratoria es el arte de hablar con elocuencia para persuadir o conmover. Se basa en cinco facultades esenciales: inventio (búsqueda de ideas), dispositio (organización del discurso), elocutio (estilo y lenguaje), memoria (retención del contenido) y actio (expresión y gestos)



Un discurso efectivo debe estructurarse en exordium (introducción), narratio (exposición del tema), argumentatio (pruebas y razonamientos) y peroratio (conclusión).

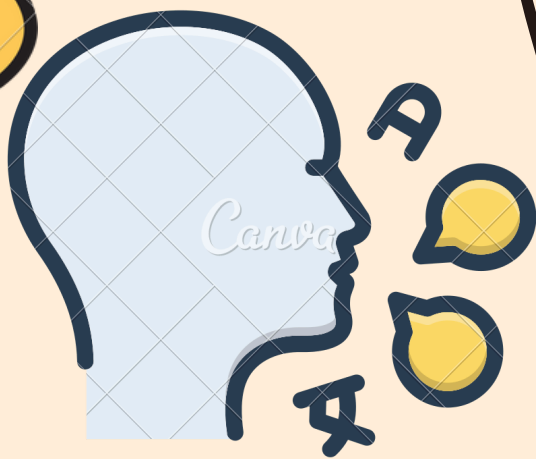


El orador debe proyectar seguridad, superar el miedo escénico y desarrollar empatía para conectar con la audiencia. La preparación y la práctica constante son fundamentales para mejorar la expresión verbal y corporal.

EL ORADOR

El cultivo de la voz y la dicción.

La dicción se refiere a la forma correcta de emplear palabras para formar oraciones, ya sea habladas o escritas. Una buena dicción implica la pronunciación clara, acentuación correcta, y pausas adecuadas. Es esencial evitar vicios del habla, como el ceceo, seseo, o muletillas, que deterioran la claridad y comprensión del mensaje. Además, la dicción debe evitar defectos como la vulgaridad o barbarismos, que afectan la calidad lingüística.



La serenidad y la confianza.

Un orador sereno transmite tranquilidad y confianza, cualidades esenciales para una exposición efectiva. La falta de serenidad suele reflejar inseguridad, pero esto puede corregirse con preparación y una mentalidad positiva.

La confianza en el orador se construye con dos pilares: el dominio del tema y una actitud favorable hacia sus propias capacidades. La experiencia también fortalece la seguridad al hablar en público.



Aspectos clave:

Serenidad física: Evitar gestos nerviosos como movimientos innecesarios de manos o pies. Mantener postura equilibrada y respiración controlada.

Serenidad vocal: Hablar con tono estable, evitando temblores o aclaraciones de garganta frecuentes. Iniciar con calma ayuda a controlar la ansiedad.

Superar el miedo a hablar en público requiere una actitud mental positiva. Un orador convencido de su éxito proyecta seguridad, lo que impacta favorablemente en su audiencia.

El lenguaje no verbal.

La comunicación no verbal (CNV) transmite mensajes sin palabras, mediante gestos, signos y expresiones. No tiene estructura sintáctica y acompaña el lenguaje verbal, reforzándolo o contradiciéndolo.



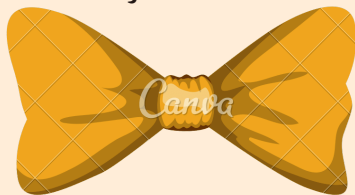
- Funciones de la comunicación no verbal:
- **Regulación:** Controla la conversación con gestos.
- **Repetición:** Reafirma el mensaje verbal.
- **Refuerzo:** Da énfasis a lo dicho.
- **Contradicción:** Cuando el lenguaje corporal contradice el verbal, genera desconfianza.
- **Complementación:** Amplía el mensaje verbal con gestos.
- **Sustitución:** Expresa un mensaje sin palabras, como pedir silencio con la mano.
- Manejo del cuerpo e imagen del orador:
- Evitar cruzar brazos, manos en bolsillos o moverse demasiado.
- Mantener gestos medidos y postura adecuada.

Vestimenta y presentación.

Vestimenta como comunicación no verbal

La ropa transmite mensajes sobre la personalidad y posición social.

Factores como el estilo, colores y estado de la vestimenta influyen en la percepción de los demás.



- Consejos para elegir la vestimenta adecuada
- Planificación: Elegir la ropa con anticipación, especialmente si se es orador.
- Mensaje: La vestimenta debe reflejar la imagen deseada (formal, juvenil, creativa).
- Cuidado: Ropa limpia, en buen estado y bien combinada.
- Adecuación: Adaptar la vestimenta al evento, considerando la formalidad y el horario.
- Comodidad: Usar prendas confortables y evitar estrenar calzado.



EL ORADOR

Dominio de la audiencia.

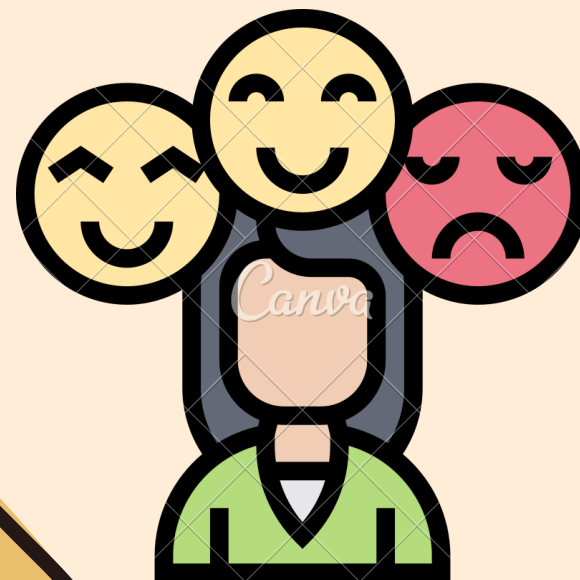
- El éxito de un discurso depende en gran medida de la conexión con la audiencia. Para lograrlo, el orador debe considerar:
- Conocimiento del público: Identificar sus intereses, nivel cultural y expectativas.
- Lenguaje adecuado: Adaptar el tono y estilo según la audiencia para garantizar comprensión.
- Contacto visual: Mantenerlo para generar confianza y captar la atención.



- Uso del espacio: Moverse con naturalidad sin exageraciones.
- Gesticulación controlada: Apoyar el mensaje con expresiones y movimientos adecuados.
- Manejo de la voz: Variar el tono, ritmo y volumen para evitar monotonía.
- Interacción con el público: Hacer preguntas o comentarios que fomenten la participación.
- Seguridad y control: Mantener la calma ante interrupciones o imprevistos.
- Un buen dominio de la audiencia permite persuadir e impactar efectivamente en la comunicación oral.

Estilo y formas de expresión.

- Existen tres estilos fundamentales:
- Ático o Humilde: Lenguaje claro y sobrio, sin adornos innecesarios.
- Rodio o Médium: Mantiene claridad con ciertos recursos expresivos moderados.
- Asiático o Vehemens: Expresión ornamentada, apasionada y emotiva.
- Estos aspectos hacen de la oratoria una herramienta estructurada y efectiva en la comunicación humana.



por qué es importante conocer los aspectos del orador como futuros Abogados?

Es fundamental conocer los aspectos del orador como futuros abogados porque la oratoria es una herramienta clave en el ejercicio del derecho. Un abogado debe comunicarse de manera clara, persuasiva y estructurada, ya sea al argumentar en un juicio, negociar un contrato o asesorar a un cliente.

FUENTES DE INFORMACIÓN.

ANTOLOGIA,

COMUNICACION ORAL, PP 57-

84