



Mi Universidad

Nombre del alumno: Joselyn Itzel Jiménez Morales.

Materia: Comunicación oral.

Docente: Rosibel Carbajal de León.

unidad: III Cuatrimestre: 2do

EL ORADOR.

DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y CULTURA.

Un orador debe tener una personalidad segura y cultivada, con conocimientos amplios en diversos temas. La lectura constante, el pensamiento crítico y la actualización en su área de especialización fortalecen su credibilidad y capacidad de persuasión. Además de ello, jamás existirán dos personas con la misma personalidad, es lo que nos hace únicos.

CONFIANZA Y SEGURIDAD.

APRENDER A SER UNO MISMO.

EMPATIA.

SERENIDAD Y CONFIANZA.

El autocontrol es clave para hablar con seguridad. Un buen orador maneja sus emociones, evita los nervios excesivos y proyecta confianza. Técnicas como la respiración diafragmática y el entrenamiento en situaciones de presión ayudan a desarrollar esta habilidad.

CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ.

El tono, volumen y ritmo de la voz deben adecuarse al mensaje. La buena dicción permite que el discurso sea claro y entendible. Para ello, se recomienda hacer ejercicios vocales, pronunciar correctamente las palabras y evitar muletillas.

EVITAR PLEONISMOS.

MONOTONIA.

Y VOCALIZACIÓN.

EL ORADOR.

EL LENGUAJE NO VERBAL.

La comunicación no se basa solo en las palabras. Los gestos, la postura, el contacto visual y la expresión facial influyen en la forma en que el mensaje es recibido. Un orador debe controlar su lenguaje corporal para proyectar seguridad y conectar con la audiencia.

LEVANTAR MENTON.

MIRAR AL CENTRO DE SALON.

NO CENTRARSE EN UN SOLO GRUPO.

VESTIMENTA Y PRESENTACIÓN.

La imagen personal es un factor que influye en la percepción del público. Un orador debe vestir de forma adecuada según el contexto, manteniendo una apariencia limpia y profesional para reforzar su credibilidad y autoridad.

ESTILO Y FORMA DE EXPRESIÓN.

Cada orador desarrolla su propio estilo, el cual debe ser claro, coherente y adaptable al público. Se pueden emplear recursos como la narración, la argumentación y las figuras retóricas para hacer más atractiva la exposición.

DOMINIO DE LA AUDENCIA.

Un buen orador conoce a su público y sabe cómo captar su atención. Utiliza estrategias para generar interés, responder preguntas con seguridad y mantener la interacción, asegurando que su mensaje sea bien recibido.

En el ámbito del Derecho, la oratoria es una herramienta esencial. Un abogado debe ser capaz de expresarse con claridad, convencer con argumentos sólidos y transmitir confianza a jueces, clientes y jurados. El dominio de la comunicación verbal y no verbal puede marcar la diferencia en un juicio, en una negociación o en cualquier escenario donde la persuasión sea clave.