



**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.*