



Nombre del alumno: Karen Enelida Alvarez Hernández.

Licenciatura: Derecho.

Cuatrimestre: 2do.

Asignatura: Comunicación Oral.

Nombre de la unidad 3: El orador.

Nombre de la profesora: Rosibel Carbajal de León.

Lugar: Comitán de Domínguez, Chiapas.

Fecha: 05/03/2025.

EL ORADOR.

EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD Y LA CULTURA.

La oratoria es el arte de hablar con elocuencia para transmitir mensajes de forma clara y persuasiva.

PERSONALIDAD DEL ORADOR.

La personalidad es la combinación de características físicas, mentales y emocionales que hacen única a una persona. Un buen orador debe poseer confianza y seguridad, lo que permite enfrentar situaciones adversas y salir de ellas.

MIEDOS QUE SE PRESENTAN EN LA ORATORIA.

Los principales temores que un orador debe superar son el miedo a la primera vez, al fracaso y al qué dirán.

PERSONALIDAD Y COMUNICACIÓN.

El lenguaje no solo transmite información, sino también sentimientos e inquietudes. La timidez y el miedo a la mirada ajena pueden dificultar la comunicación efectiva.

APRENDER A SER UNO MISMO.

Conocer las propias capacidades y limitaciones ayuda a la autoestima y seguridad. Quienes logran esto pueden expresar sus opiniones sin miedo, tomar decisiones importantes y afrontar la incertidumbre.

LA EMPATÍA.

La empatía implica escuchar activamente y comprender los sentimientos ajenos. Para lograrlo, se debe observar el lenguaje corporal del interlocutor, mantener contacto visual y utilizar expresiones de comprensión. La empatía fortalece la confianza y fomenta la amabilidad en la comunicación.

SERENIDAD Y CONFIANZA.

Un orador sereno transmite confianza porque domina la situación. La falta de serenidad suele deberse a una preparación insuficiente o a una actitud negativa hacia su capacidad de hablar en público. La clave para ganar confianza es creer en su capacidad para lograr su propósito.

Serenidad en el porte físico.

La primera señal de serenidad es el lenguaje corporal. Controlar signos de nerviosismo, respirar con naturalidad y hacer pausas antes de hablar genera una impresión de equilibrio y seguridad.

Serenidad en la voz.

El nerviosismo puede reflejarse en la voz con tono elevado, temblores o aclaraciones constantes de la garganta. Para controlarlo, es recomendable hablar más despacio y con un tono más bajo al inicio, además de usar pausas y gestos.

Una actitud negativa genera inseguridad y fracaso antes de empezar. Pensamientos como "voy a fracasar" solo refuerzan el miedo. Para tener éxito, el orador debe enfocarse en su preparación y mantener una mentalidad positiva.

CULTIVO DE LA DICCIÓN Y LA VOZ.

La dicción es la forma en que una persona emplea las palabras para expresarse oralmente o por escrito.

Una buena dicción debe evitar los vicios del habla, como:

- Pleonasmos
- Vocalización.
- Muletillas
- Monotonía.

Ya que estos afectan la claridad y efectividad del mensaje. Al evitarlos, se logra una comunicación más adecuada y un nivel cultural más elevado.

EL ORADOR.

EL LENGUAJE NO VERBAL.

La comunicación no verbal (CNV) es el proceso de transmitir mensajes sin palabras, utilizando gestos, posturas y expresiones. Es importante porque complementa y refuerza el mensaje verbal.

Manejo del cuerpo y la imagen del orador: Evitar cruzar los brazos, meter las manos en los bolsillos o hacer gestos exagerados. Usar un atril puede ayudar a sentirse más seguro. Si se está sentado, mantener la espalda erguida y una postura adecuada.

Uso de las manos: Sostener un objeto pequeño para evitar gestos innecesarios. No ocultarlas ni apoyarse demasiado en la mesa. Mantener una mano libre para realizar ademanes naturales.

Contacto visual: Mirar al centro del salón para abarcar a toda la audiencia. No fijar la vista solo en las primeras o últimas filas. Levantar el mentón transmite seguridad y franqueza.

VESTIMENTA Y PRESENTACIÓN.

La vestimenta y la oratoria es clave para el campo de la comunicación y la oratoria.

La vestimenta y su color son clave en la comunicación y la oratoria. Cada tono transmite un mensaje y es adecuado según la ocasión: Blanco: Ideal para primavera y verano, mejor combinado con otros colores. Negro: Perfecto para eventos serios y formales; los hombres pueden usarlo en cualquier horario, pero las mujeres deberían reservarlo para la noche. Azul: Color clásico de la política y la diplomacia, transmite serenidad y seriedad, adecuado para eventos formales. Marrón: Apto para reuniones informales y empresariales, menos serio que el negro o azul, pero elegante y relajado. No recomendado en actos oficiales.

ESTILOS Y FORMAS DE EXPRESIÓN.

Existen tres estilos fundamentales en la oratoria

- **Estilo Ático o Humilde:** Prioriza la claridad conceptual, evitando adornos, metáforas o ironías. Su expresión es sobria y precisa.
- **Estilo Rodio o Médium:** Equilibra claridad y belleza, permitiendo algunos recursos estilísticos como metáforas e ingenio sin excesos.
- **Estilo Asiánico o Vehemens:** Es apasionado y ornamentado, busca impactar emocionalmente con un discurso brillante, imaginativo y expresivo.

EL ORADOR.

DOMINIO DE LA AUDIENCIA.

El dominio de la audiencia de un orador se logra a través de la oratoria, que es la habilidad de comunicar de manera efectiva. Un orador domina la audiencia cuando logra captar su atención, persuadirla y convencerla de lo que está escuchando.

Dominar la oratoria.

- Conocer el tema
- Investigar a fondo
- Practicar
- Usar soportes visuales
- Manejar el nerviosismo
- Ajustarse al tiempo
- Establecer un ritmo adecuado
- Usar el lenguaje corporal de manera efectiva
- Tener confianza en sí mismo

Bibliográfica:

Apuntes de clases.

Antología de comunicación oral.

Internet: Fundación Universidad; <https://fundacionuniversidadempresa.es>

Euroinova: <https://www.euroinova.com>

Comentario.

Si queremos ser buenos abogados, tenemos que aprender a hablar bien. No solo se trata de saber las leyes, sino de saber explicarlas, convencer a los jueces, negociar con otras personas y ayudar a nuestros clientes. Si no nos expresamos con claridad y seguridad, podemos perder casos o no lograr lo que queremos. Además, nuestro lenguaje corporal también importa y de nuestra vestimenta, porque dice mucho sobre nuestra confianza y creíble.