



# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**Nombre del maestro:**

Guadalupe de Lourdes Abarca Figueroa

**Nombre del alumno:**

Oneyda Elizabeth Perez Hernandez

**Nombre de la materia:**

Comunicacion oral

**Actividad:**

Primera actividad  
Mapa conceptual

# MAPA Conceptual

## LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN.

- La comunicación humana surge por tres necesidades: compartir pensamientos y sentimientos, persuadir a otros e informar para expandir el conocimiento.
- Antes del lenguaje oral, la comunicación se basaba en gestos, movimientos y símbolos.

## EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN

### Modelo Básico del Proceso Comunicativo (Aristóteles)

- Emisor: Inicia el intercambio de información, transmite el mensaje.
- Mensaje: Información que se transmite.
- Receptor: Recibe el mensaje.
- Aristóteles conceptualizó la comunicación como la relación de estos tres elementos, aplicable tanto a humanos como animales. El mensaje puede ser transmitido en diferentes formas (oral, escrita, imágenes, etc.), y el emisor y receptor no siempre necesitan estar en contacto directo.

## ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN.

- Emisor: Es la persona o grupo que crea y codifica el mensaje. Es el "codificador" que selecciona los símbolos para que el receptor pueda entender el mensaje. El emisor inicia el proceso comunicativo al transmitir información.
- Mensaje: Es la información codificada que el emisor quiere transmitir. Según Helena Beristáin, el mensaje es una "cadena finita de señales" que deben ser transmitidas sin errores para asegurar su efectividad.

## LENGUAJE

- Es una capacidad humana para almacenar información y comunicarse.
- Se desarrolla con el entorno (familia, comunidad, escuela).
- Permite formar una visión del mundo y expresar opiniones.
- **Lengua y Habla**
- Lengua: sistema de signos compartido por una comunidad lingüística. Es social, evolutiva y tiene reglas (pronunciación, ortografía, gramática, etc.).
- Habla: uso individual de la lengua en la comunicación.

## COMUNICACIÓN Y SOCIEDAD

- La comunicación proviene del latín *communicare* (hacer común).
- Es esencial para las relaciones sociales y la supervivencia.
- Los humanos y los animales se comunican, pero el lenguaje humano es más complejo y permite el desarrollo cultural.

## MODELO SHANNON Y WEAVER

- Fuente: Decide qué mensaje se enviará.
- Canal: Medio físico a través del cual se transmite el mensaje.
- Ruido: Interferencias que afectan la transmisión del mensaje.
- Fidelidad: Elemento que reduce el ruido y mejora la recepción del mensaje.
- Codificador: Decide qué tipo de código utilizar para construir el mensaje.
- Decodificador: Recibe el mensaje y lo interpreta.
- Desarrollado por Claude Shannon y Warren Weaver en la década de 1940, se enfoca en las condiciones técnicas de la transmisión de mensajes, pero se considera limitado para la comunicación humana, ya que se originó en el campo de las telecomunicaciones.

## MODELO DE DAVID K. BERLO

- Agrupación de Elementos: Combina la fuente y el codificador en un solo elemento, y el decodificador y el receptor en otro, ya que ambas funciones se realizan simultáneamente.
- Enfocado en el contexto de la comunicación entre personas, se centra en cómo la comunicación busca modificar el entorno y cambiar el comportamiento de los demás.
- Considera la conducta humana y propone un modelo ideal para una comunicación efectiva. Este modelo analiza cómo la comunicación influye en el comportamiento y el aprendizaje, planteando un enfoque conductista.

## RECEPTOR

Es la persona que recibe el mensaje. Su rol no es pasivo; el receptor decodifica el mensaje y lo interpreta según su experiencia, cultura y contexto. El receptor puede convertirse en emisor al responder o transmitir información.

**Canal:** Es el medio a través del cual el mensaje se transmite, como la televisión, radio, internet, o incluso la comunicación cara a cara. Los canales masivos pueden llegar a un gran número de personas, pero las interpretaciones dependerán del contexto socioeconómico y cultural de cada receptor.

## CONTEXTO

Es el conjunto de factores que influyen en la comunicación. Incluye el contexto idiomático (relación entre las palabras y su significado) y el contexto cultural (códigos ideológicos, estéticos y sociales). Los significados de las palabras pueden cambiar dependiendo del contexto cultural. Un ejemplo es la palabra "gato", que tiene diferentes significados según el contexto y el lugar.

# MAPA Conceptual

## LA COMUNICACIÓN ORAL.

Comprensión y Expresión Oral: Aquí se habla de la importancia de entender la oralidad no solo como el acto de emitir sonidos, sino también de comprender el mensaje a partir de las interpretaciones del receptor. Este concepto se vincula con la hermenéutica, que resalta cómo tanto el emisor como el receptor tienen roles activos en el proceso comunicativo.

### HABILIDADES PARA LA COMUNICACIÓN ORAL

- Existen personas con habilidades innatas para expresarse, pero también es posible aprender a mejorar estas capacidades. Las habilidades se dividen en tres categorías:
- Elementos visuales: La postura, gesticulación y contacto visual del orador.
- Elementos vocales: La entonación, ritmo, volumen y proyección de la voz.
- Elementos verbales: El uso adecuado del lenguaje y los signos para hacer más efectivo el mensaje.

**Problemas que dificultan la Comunicación Oral:** Factores como la vaguedad o imprecisión, y los rebuscamientos (uso de vocablos innecesariamente complicados), pueden entorpecer la fluidez de la comunicación.

### TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL:

Dependiendo del contexto, el orador puede usar diversas técnicas para mejorar su comunicación, como:

- Diálogo: Conversaciones informales entre personas.
- Tormenta de ideas: Reuniones para generar ideas de manera libre y creativa.
- Debate: Discusiones estructuradas con un moderador, donde se presentan y defienden ideas.
- Preguntas y respuestas: Espacios para aclarar dudas y hacer intervenciones pertinentes.

## LAS LEYES DE LA RETÓRICA.

Arte de la persuasión a través del lenguaje. Su objetivo es influir en los demás mediante el discurso.

**Elementos fundamentales:**

**Emisor:** Quien emite el mensaje.  
**Receptor:** Quien recibe e interpreta el mensaje.  
**Mensaje:** Contenido transmitido con el fin de persuadir.

**Contexto:** Entorno social, cultural y político que influye en la interpretación del mensaje.

**Canal:** Medio por el que se transmite el mensaje (hablado, escrito, visual).

### CLASIFICACIÓN:

- Deliberativa: Persuadir para tomar decisiones (política).
- Judicial: Influir en decisiones judiciales.
- Epidíctica: Alabar o reprochar a personas o situaciones.

### RECURSOS RETÓRICOS:

- Metáforas: Comparaciones implícitas.
- Anáforas: Repetición de frases.
- Hipérbole: Exageración de una idea.
- Ironía: Expresión contraria a lo que se quiere dar a entender.
- Retórica moderna: Aplicada en política, marketing, publicidad, educación y medios de comunicación.

# bibliografía

1

(S/f). Com.mx. Recuperado el 19 de marzo de 2025, de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LPS/ec02cc22b6238e7199fab3725fc386b5-LC-LPS204.pdf>