



NOMBRE DE ALUMNO: Osiel Palacios López

**NOMBRE DEL PROFESOR: LUZ MARIA CASTILLO
MORENO**

NOMBRE DEL TRABAJO: ensayó

MATERIA: comunicación ora

PASIÓN POR EDUCAR

GRADO: 2do cuatrimestre

La exposición.

El público y sus necesidades.

EL DISCURSO: Es el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que componen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio. **CADA UNA DE LAS CUALIDADES DEL DISCURSO:** Claridad: es la pronunciación adecuada de cada una de las sílabas, las palabras y las oraciones que conforman el texto de un discurso. Precisión: La precisión en el discurso nos permite brindar comprensión del auditorio y poder dar dicho discurso de manera coherente con la idea que pretendemos transmitir. Concisión: Es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse, ya sea por escrito u oralmente. Corrección. Convicción. Entusiasmo y acción: El entusiasmo es la voz que se mueve y conmueve en el auditorio.

Elocuencia y persuasión: La elocuencia es la capacidad de expresarse en público de forma elegante y persuasiva. Es además la aptitud de manifestar emociones y provocar en el oyente convicción, mediante la lengua hablada o escrita, de manera formal y apropiada para su comprensión. El concepto de elocuencia surgió en la antigua Grecia. **claves para hablar con elocuencia**(expresarse con claridad. que no falle la sintaxis y que el vocabulario sea accesible, hacer menciones al público. en el discurso siempre hay ocasión para implicar al oyente, ser conciso, cambiar del tono, dominar el espacio, preparar el discurso.

La oratoria: Es el arte de hablar en público informando respecto a un determinado tema, entreteniéndolo y conmoviéndolo. Su objetivo es persuadir con sus argumentos a todos sus oyentes. La Oratoria no es una disertación ordinaria, las ideas se presentan de una forma original, clara, organizada, lógica y estética, para producir el efecto de la argumentación que es el talento de hablar o de escribir para entusiasmar al público a quien se dirige, se eleva el nivel común y causa un efecto emotivo y único a quien lo escucha.

Métodos de exposición: Hay tres clases de oradores: los que improvisan sin saber lo que van a decir. El improvisador nato tiene bagaje cultural. Sobre las cosas más sencillas puede desarrollar una disertación importante y válida, que emocione y convenza
El Orador Práctico. No se anda con rodeos y busca siempre la mejor manera de transmitir directamente su mensaje para que sea comprendido. A veces puede incluir un poco de humor pero sólo si es necesario. Siempre trata de compartir su experiencia personal y genera empatía gracias a todas las historias, anécdotas y ejemplos que usa para aclarar su punto. Y LOS QUE MEMORIZAN LO QUE VAN A DECIR Y LO RECITAN. El orador que aprende de

memoria lo que va a exponer, se introvierte en su cerebro y se concentra plenamente en recuperar lo que ha almacenado.

CONCLUSION:

El plan de comunicación es solo una herramienta, aunque es la más importante, que facilita esta planificación. Su uso de forma consciente, profesionalizada y permanente permite que las organizaciones consigan, a largo plazo, una mayor productividad y una mayor competitividad. Ayuda a crear una imagen de marca positiva y a asegurarse la confianza de sus públicos.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LMV/df6da936cbf95e1ceec4462956875d89-LC-LMV204.pdf>

https://www.google.com/search?q=LA+ELOCUENCIA%3F&rlz=1C1CHZN_esMX925MX925&oq=LA+ELOCUENCIA%3F&aqs=chrome..69i57&sourceid=chrome&ie=UTF-8