

Nombre de alumno: carlos Luis

**Nombre del profesor: luz maria castillo
moreno**

Nombre del trabajo: ENSAYO

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: COMUNICACIÓN ORAL

Grado: 2

Grupo: A

INTRODUCCION

La oratoria puede definirse como el arte de hablar con persuasión y elocuencia. ... Es así que se constituye como el arte de la persuasión usando la palabra, construido a partir de un conjunto de principios que garantizan la correcta emisión y recepción de lo que se quiere decir.

El público y sus necesidades

Como bien sabemos El Buen Orador debe estar atento al público al que dirige su discurso, no sólo en el momento de la presentación, sino mucho antes de ella, para preparar lo necesario de acuerdo al público. De allí la importancia de un buen **análisis del público**. El emisor, de cualquier mensaje que se trate y utilizando cualquier medio de comunicación, debe tener en cuenta que no es lo mismo que se trate de un niño o de un adulto, como tampoco es lo mismo que se trate de un mudo o de una persona que habla. Por tanto, la práctica común de un buen orador será la de tener la costumbre de observación sobre todos los datos del público a quien dirigirá su mensaje. Veamos un poco de esto.

¿Qué debemos analizar?

El público es aquel conjunto de personas que son receptoras de un medio de comunicación, es decir, son aquellos que leen la prensa, oyen la radio, ven la televisión y el cine, y en nuestro caso, aquellos que escucharán el discurso preparado por el orador. El público objetivo es, entonces, ese conjunto de seres humanos hacia el que van dirigidas las palabras, gestos, actitudes... del orador, de acuerdo a los intereses de éste y las afinidades de aquellos.

Partiendo de esta definición, podemos muy bien, preocuparnos por determinar las características necesarias que debe conocer el orador para dirigirse al público. Alan Monroer y Douglas Ehninger proponen un esquema para el análisis del público. Se destacan, pues, los siguientes puntos:

1. Cantidad
2. Sexo.
3. Edades.
4. Clase socioeconómica.
5. Nacionalidad.
6. Grupo étnico.

7. Intereses primarios.
8. Actividades preferidas.
 - Políticas.
 - Económicas.
 - Religiosas.
 - Profesionales.
9. Grupos formales e informales.
10. Conocimiento sobre el tema.
11. Nivel de educación.
12. Valores.
13. Creencias.
14. Opiniones.
15. Necesidades.
16. Preocupaciones.
17. Actitudes:
 - Hacia mí.
 - Hacia el tema.
 - Hacia mi propósito.
18. Adaptaciones al público.

Teniendo un análisis del público de este tamaño puede resultarnos muy favorable para poder preparar el discurso y compartirlo, porque de acuerdo a todas estas características se acomodará nuestra manera de presentarnos ante el público.

Es tan necesario el análisis del público como la preparación del discurso, porque puede estar muy bien preparado el discurso, pero si no se conoce el público al que se transmitirá el mensaje, puede ocasionar poco entendimiento o, bien, frustración por la poca influencia que se ha tenido en él. O bien, puede estudiarse muy bien al público, pero no tener el discurso preparado, traería nefastas consecuencias, porque se conoce al público, pero no el mensaje. De aquí llegamos a la conclusión que un buen orador tiene que «tener un ojo al gato y otro al garabato», es decir, no puede descuidar ni la preparación de su discurso, y mucho menos, el estudio, aunque sea mínimo del público con quien estará.

¿en qué consistE la Elocuencia?

como bien sabemos la elocuencia tiene dos propósitos que identifican su condición auténtica: el de convencer y el de conmover. Estas características definen muy bien el objetivo para el cual existe. El hombre elocuente, con su estilo, utiliza el instrumento de su voz fluida para comunicar determinado pensamiento y sembrar ideas en el auditorio congregado para escucharlo. La improvisación de las palabras es espontánea y si acaso súbita o repentina, y brota del caudal de su ilustración para decir lo que siente y lo que se propone. La belleza de la expresión es fruto de una sensibilidad culta y nace del alma. Antes de emprender, por ejemplo, el análisis de las características peculiarísimas de la elocuencia de Jorge Eliécer Gaitán — cuya muerte trágica acaecida hace sesenta años el país conmemoró recientemente, alzando desde tempranas horas una negra bandera de recuerdos de la “fecha nefanda”— es necesario elaborar un sucinto y a la vez preciso y adecuado estudio sobre la facultad de hablar ante muchedumbres para persuadirlas y emocionarlas.

Se acepta generalmente el criterio de que la elocuencia, sustentada en el lenguaje oral, debe dividirse en diversas tonalidades y propósitos de acuerdo con las circunstancias en las cuales se vaya a ejercer. Los oradores deben escogerse según el escenario que convenga a su condición. Hay oradores de plaza pública, de recinto cerrado, académicos, forenses, religiosos, militares... Quienes han pretendido salirse de los escenarios para los cuales han sido dotados por su capacidad natural o porque han pulido sus ambiciones y adiestrado sus mentes y facultades para brillar en ellos, han tenido que resignarse a salir de los recintos con la pesadumbre de no haber podido reinar en la tribuna.

ORATORIA

La oratoria no es solo oralidad, es decir, **no es el mero hecho de hablar a otro y otros**, sino que involucra una cantidad de técnicas y reglas o principios que nos permiten expresarnos de manera clara ante un público numeroso.

La finalidad de la oratoria es transmitir un mensaje sin miedos o desconfianzas y con desenvoltura. La oratoria **está relacionada con la elocuencia**, de poder convencer con nuestras palabras o conmoverá quien o quienes nos oyen.

Dentro de la literatura, la oratoria **tiene que ver con los procesos literarios cuya finalidad es la de persuadir** (como por ejemplo una conferencia). Un orador debe modificar las emociones de los oyentes, no sólo brindarles información.

Ahora bien, la oratoria es algo natural en el ser humano, como capacidad de persuadir o **convencer a otro acerca de mi punto de vista u opinión**. Sin embargo, se ha desarrollado como disciplina con sus reglas y sus características propias.

¿Dónde se originó la oratoria?

Como la mayoría de las ciencias humanas, la oratoria tuvo su origen en Grecia de la mano de los sicilianos. En Grecia la oratoria era utilizada con fines políticos y para alcanzar prestigio.

Sócrates fundó una escuela de oratoria, situada en Atenas, y definió al orador como el hombre instruido y con ideales altos que iba a garantizar el progreso del estado.

Demóstenes fue el orador que fue considerado el mejor dentro de este arte. Cicerón fue quien la perfeccionó en la República Romana. Él escribió varios discursos y tratados que han llegado a nosotros casi en su totalidad.

Tipos de oratoria

Existe en la actualidad una clasificación de los tipos de oratoria según la finalidad del orador. A continuación se expresan algunos tipos de oratoria:

- Oratoria social. También llamada ceremonial, augural o sentimental, son las que se desarrollan en un determinado ámbito donde el ser humano participa de una ceremonia.

- Oratoria pedagógica. Busca transmitir la cultura mediante la palabra hablada, es decir transmite conocimientos. Es una oratoria didáctica o académica que busca enseñar.
- Oratoria forense. Se usa dentro de la ciencia jurídica y busca exponer con claridad los informes de jueces, abogados y fiscales.
- Oratoria persuasiva. Cuando los políticos exponen y debaten ideas políticas y utilizada principalmente en época de sufragio.
- Oratoria sacra o religiosa. Realiza sermones a partir de la palabra de Dios utilizando como base la Biblia u otros libros religiosos.
- Oratoria dentro de una empresa (llamada "Management Speaking"). Es utilizada por hombres de negocios y empresarios a fin de transmitir objetivos corporativos.

Conclusion