



Nombre del alumno: Paula Marina Aguilar Morales.

Nombre del profesor: Jorge Sebastián Domínguez Torres.

Nombre del trabajo: Diapositivas

Materia: Lectura, Expresión Oral Y Escrita I

Grado: 1° Bachillerato en Administración de Recursos Humanos

Grupo: BRH05EMC0121-A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 26 de noviembre de 2021

La Oratoria

Se llama oratoria al arte de hablar con elocuencia.

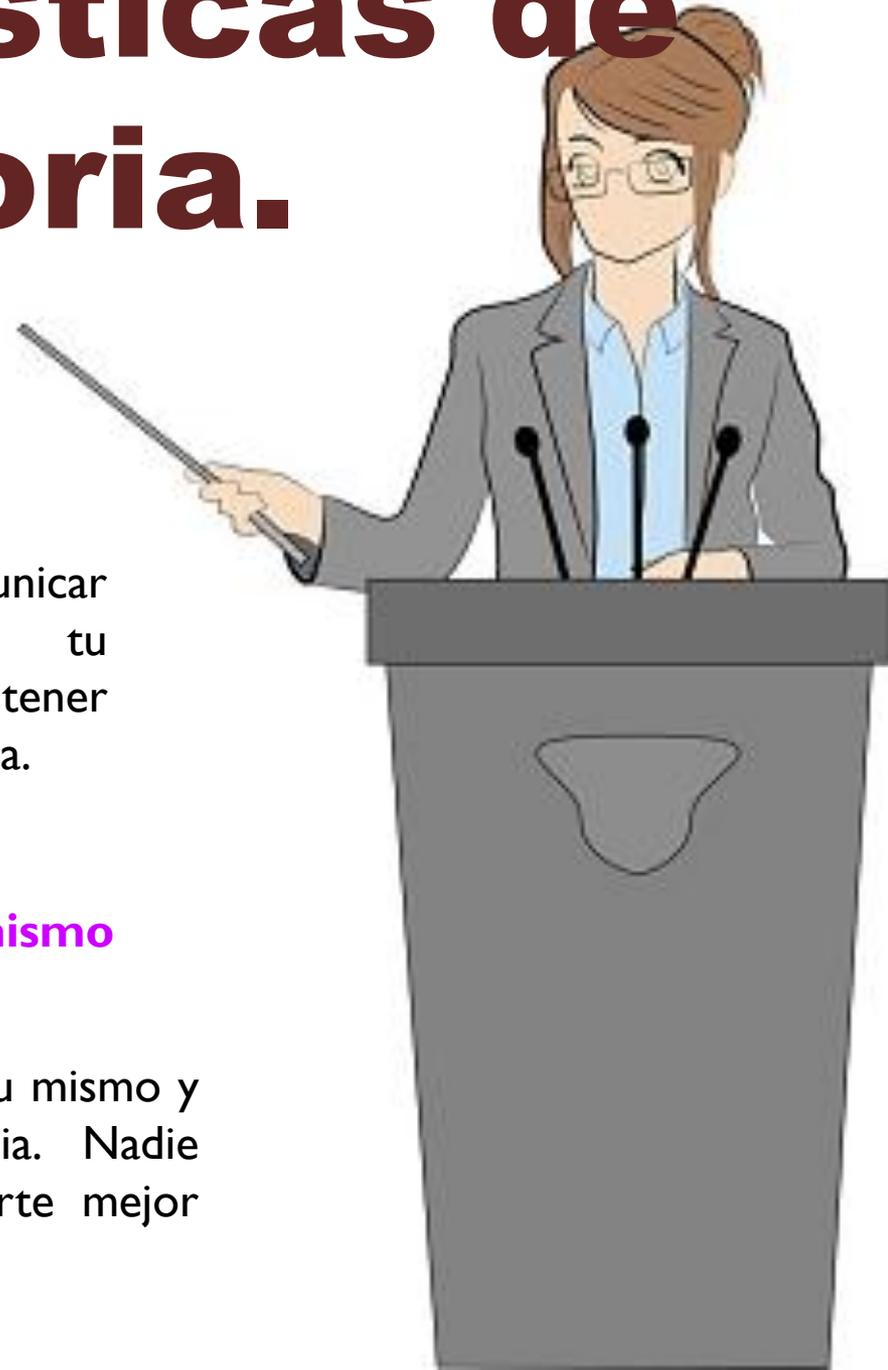
En segundo lugar, es también un género literario formado por el discurso, la arenga, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras.



La importancia de la oratoria
Una buena oratoria genera confianza en los oyentes. También implica una mayor y mejor repercusión de las ideas propias en el entorno de trabajo, gracias a la capacidad para transmitir las de forma precisa y entendible, y además incrementa la capacidad negociadora de los oradores.

LA ORATORIA COMO ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE

Características de Oratoria.



Según el Orador.

1.- Confianza



La confianza es el atributo más importante para poder hacer una presentación exitosa.

2. Pasión



Para comunicar eficazmente tu discurso, debes tener pasión por el tema.

3. Introspección y autoconciencia



Para ser un orador exitoso, primero debes comprender quién eres y cuáles son tus cualidades más fuertes.

4. Ser tu mismo



Siempre sea tu mismo y no una copia. Nadie puede replicarte mejor que tú.

Características de Oratoria.

5. Compromiso con tu audiencia

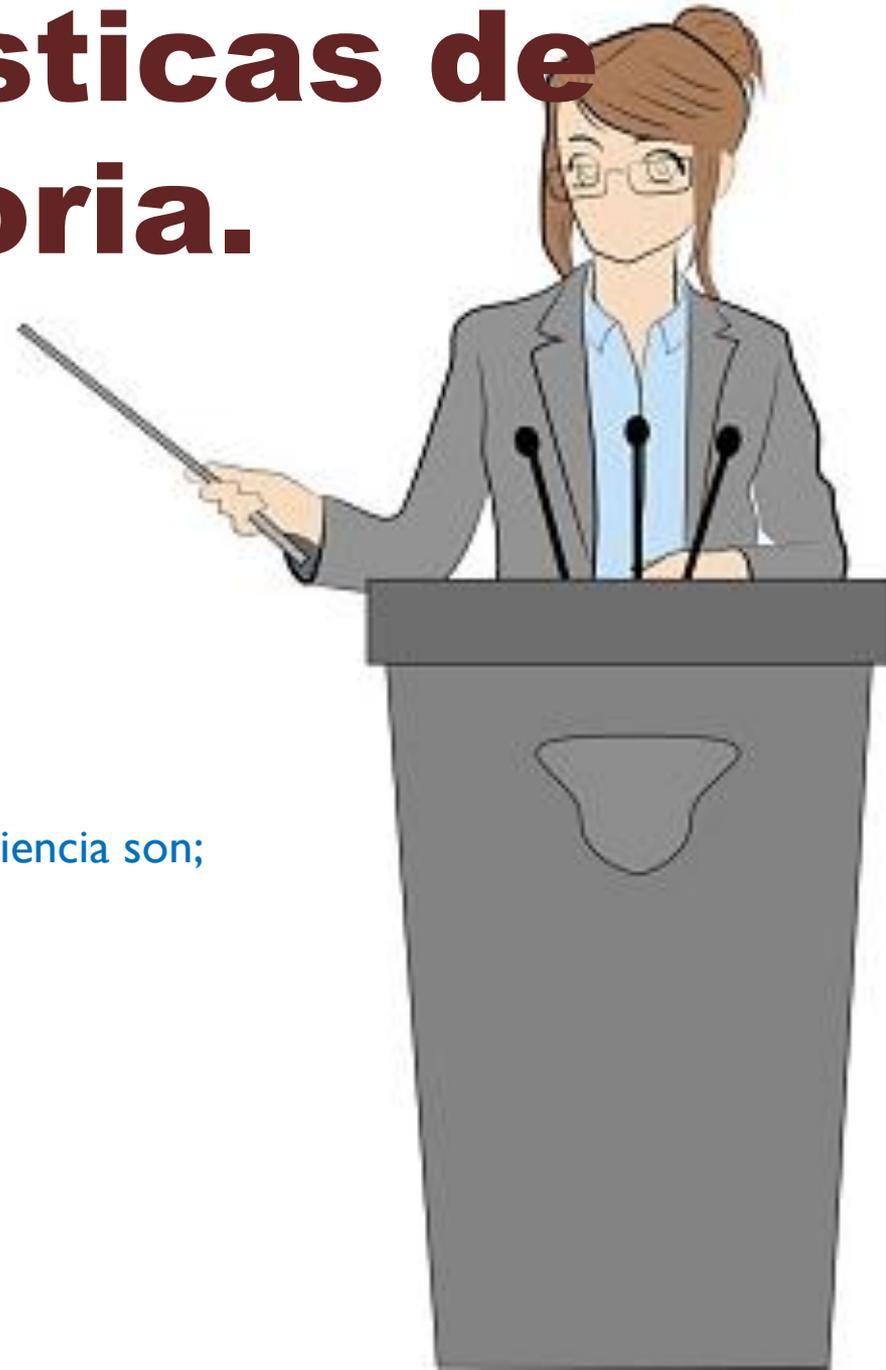


Un buen discurso debe ser de naturaleza conversacional.



Las mejores formas de conectarte con tu audiencia son;

- Cuenta historias
- Sé consciente de tu público objetivo
- Conoce la energía en la habitación.
- Estar dispuesto a burlarse de ti mismo
- Trabaja en tu lenguaje corporal no verbal



Características de Oratoria



Según el punto de vista físico.

1. Habla con una voz natural

2. Modulaciones de voz

3. Manténlo corto y dulce

4. Tasa de palabras

5. Volumen

6. Características de la oratoria: Tono

7. Pausa

8. Articulación / pronunciación

El público y sus necesidades

El público es satisfacer a este grupo con el producto, servicio o información de la mejor manera posible, primero hay que investigar las necesidades de los clientes con precisión.

El conocimiento del público no es accesorio para el orador, sino fundamental, para darle orientación al discurso e influir positivamente en el público, pues de otra manera, el discurso quedará reducido a información amorfa que no produce nada.



El público y sus necesidades

Las siguientes características pueden ser utilizadas de acuerdo a sus necesidades:

Edad: ¿Para qué grupo de edad se desarrolló el producto?

Género: ¿Es el género relevante para la definición del público objetivo?

Lugar de residencia: ¿Dónde viven los clientes a los que se dirige el producto? ¿En el campo o en la ciudad? ¿En qué provincia o ciudad se encuentran?

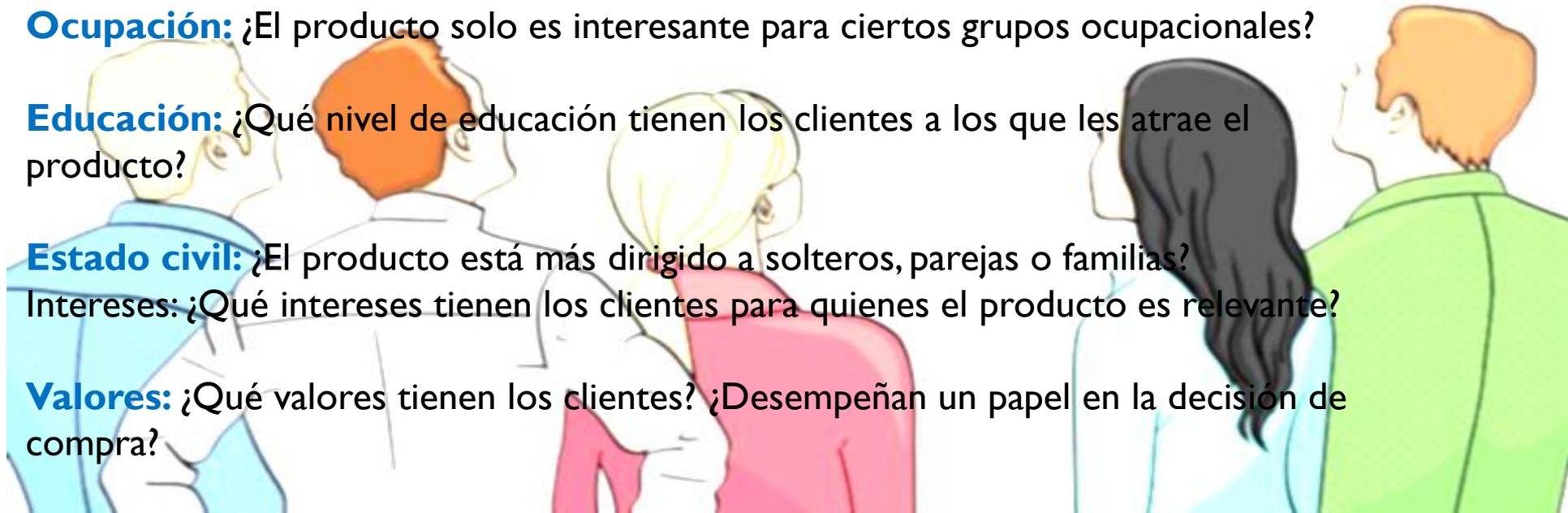
Ocupación: ¿El producto solo es interesante para ciertos grupos ocupacionales?

Educación: ¿Qué nivel de educación tienen los clientes a los que les atrae el producto?

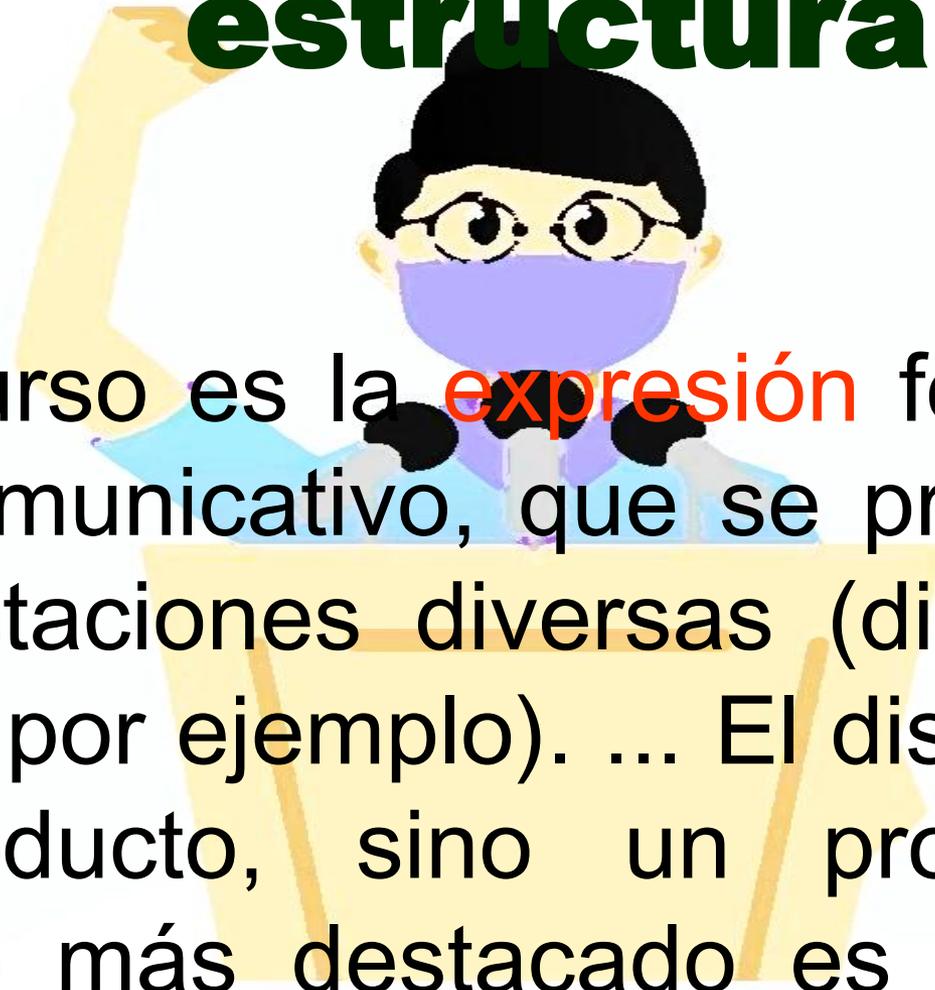
Estado civil: ¿El producto está más dirigido a solteros, parejas o familias?

Intereses: ¿Qué intereses tienen los clientes para quienes el producto es relevante?

Valores: ¿Qué valores tienen los clientes? ¿Desempeñan un papel en la decisión de compra?



Discurso y su estructura



El discurso es la **expresión** formal de un acto comunicativo, que se presenta bajo manifestaciones diversas (discurso oral, escrito, por ejemplo). ... El discurso no es un producto, sino un proceso cuyo aspecto más destacado es su finalidad comunicativa.

Discurso y su estructura

La estructura básica del discurso consiste en tres componentes

La Introducción



En la introducción, el tema se introduce a la audiencia y explicas los puntos principales del discurso. Le informas qué áreas relacionadas con el tema serán abordadas en el discurso.

El Cuerpo



En el cuerpo de éste, cada tema se discute en detalle.

La Conclusión o Resumen



En la conclusión, resumes los puntos principales del discurso y enfatizas en los puntos principales nuevamente.

La preparación de un guión te ayudará a apegarte al punto mejor y evitar divagar.

Proposición

¿Qué es proposición en un discurso?

Una proposición es una estructura semántica compuesta por dos o más conceptos unidos entre sí a través de frases de enlace para crear unidades con significado (Novak & Gowin, 1984). ... En este sentido podemos decir que una proposición es una oración declarativa.



Concepto:

El término proposición es tomado de la lógica y suele ser definido como un enunciado que puede ser calificado de verdadero o falso. Se considera la proposición como un enunciado y este último como una frase u oración.

¿Qué es una proposición ?

Una proposición es una afirmación con sentido completo, y constituye la forma más elemental de la lógica. Las proposiciones brindan información sobre un acontecimiento falsable, es decir, que puede ser falso o verdadero. Por ejemplo: La tierra es plana.

División

En la retórica clásica , la división es la parte de un discurso en la que un orador describe los puntos clave y la estructura general del discurso . También conocido en latín como divisio o partitio , y en inglés como partición . La etimología se origina en el latín, "dividir".

La partición consta de dos partes: el hablante puede indicar el material sobre el que hay acuerdo con el oponente y lo que queda en disputa, o puede enumerar los puntos a probar. En este último caso es importante ser breve, completo, y conciso.)

"El término latino divisio está relacionado con **partitio** , pero indica que los encabezados principales del argumento se preparan en vista de la posición opuesta. El autor de "Rhetorica ad Herennium "describe la divisio en dos partes.:

La primera contiene los puntos de acuerdo y desacuerdo entre los litigantes que surgen de **la narrativa** . A esto le sigue una **distribución**, que se compone de dos partes: la enumeración y la exposición:

- La enumeración implica decir cuántos puntos se van a plantear.
- La exposición es la entrega de la puntos a discutir.

¿Qué es la narración?

A Son relatos de vida

B Es la forma de contar hechos reales o ficticios

C Son relatos de personas que sufren

D Contar hechos fantásticos con cierto grado de picardía

E Son cuentos, novelas y mitos

F Es el narrador que habla

Argumentación



Un argumento es la expresión oral o escrita de un razonamiento o idea mediante el cual se intenta probar, refutar o incluso justificar una proposición o tesis.

Tipos de argumento

HECHO

Son aquellas que se basan en pruebas observables.

DEFINICIÓN

Define un hecho a través de la investigación

AUTORIDAD

Toma como premisa la opinión de quien es considerado una "autoridad" en el asunto.

ANALOGÍA

Es aquel que a partir de la semejanza establecida en las premisas entre dos o más objetivos en uno o más aspectos, se concluye la similitud de otro y otros objetos.

EJEMPLIFICACIÓN

Se muestra en una serie de premisas en las que aparecen diversos ejemplos que sustentan la afirmación o negación expresada en el argumento.

Tipos de argumento

EXPERIENCIA

Afirman o justifican algo que sucede únicamente a quien da la información.

EXPLICACIÓN

Es el argumento que usa el razonamiento deductivo que ofrece en sus premisas las pruebas de su inferencia.

DEDUCCIÓN

Es aquel que aplica la deducción, es decir, infiere la conclusión particular a partir de premisas generales.

Gracias

A group of seven hands of various skin tones are holding up large, colorful letters that spell out the word "Gracias". The letters are: a blue 'G', a green 'r', a red 'a', a purple 'c', a yellow 'i', a light blue 'a', and a pink 's'. The hands are positioned below each letter, supporting it from underneath. The background is plain white.