



Nombre de alumno: Eduardo Pulido Pulido

Nombre del profesor: Nayeli

Nombre del trabajo: ensayo

Materia: comunicación oral

Grado: 2

Grupo: a

Comitán de Domínguez Chiapas a 27 de marzo de 2022.

INTRODUCCIÓN

En este ensayo identificaremos la importancia del arte de una buena exposición, sabiendo que la exposición es la forma más habitual de presentar un tema o asunto, realizando una explicación detallada de su contenido, abordando y desarrollando los aspectos más importantes de una manera clara y convincente.

Se habla sobre la exposición en la oratoria el cual se reduce en el discurso en el cual engloban muchos puntos importantes a tomar en cuenta como es la relación con el público, el cual tenemos que estudiar, como por ejemplo: edad, profesión, clase social, status político o religioso. El análisis del público es el estudio específico de este último para el cual se pronunciará un discurso, así mismo la adaptación del público es el proceso activo que consiste en relacionar el material del discurso directamente con el público. Al igual que la importancia de tener una correcta elocuencia y persuasión a la hora de comunicar el discurso a nuestro público.

Se tratan temas relacionados con la oratoria y los dos sinónimos que podemos encontrar dentro de ella, los tipos de oratoria los cuales son: la oratoria social, pedagógica, forense, política, religiosa, militar, artística y empresarial. Las cuales todas llevan el objetivo de persuadir con sus argumentos a todos sus oyentes.

Y los tres métodos de exposición: Los que improvisan sin saber lo que van a decir, los que memorizan lo que van a decir y lo recitan y los que escriben lo que van a leer.

Los cuales todos estos temas previamente dichos se desglosarán para un mejor entendimiento de nuestro lector.

El arte de la buena exposición

Para comenzar y hacer más entendible los puntos a tratar empezaremos explicando brevemente que es la exposición, una exposición puede ser una explicación de un tema o un asunto. Esta nos sirve para explicar un tema del cual se tenga un interés y se logra por medio de láminas, diapositivas, explicaciones, material de apoyo, etc; que son esenciales para la realización de esta, y va de la mano con el discurso ya que es una “exposición” válgase la redundancia sobre algún asunto determinado, el cual es presentado ante un público a fin de convencerlo o conmovirlo. Y a continuación se presentan algunos puntos para la buena realización:

El público y sus necesidades.

Para la exposición debemos de tener en cuenta al público, ya que de esto dependerá el éxito o el fracaso de esta, y para lograr nuestro objetivo tenemos que estudiar a nuestro auditorio al cual nos referiremos, tomando en cuenta sus creencias, gustos, grado de inteligencia, etc. y percibir el grado de heterogeneidad que lo compone; no es lo mismo hablar para un público diverso y heterogéneo que para un público de adeptos.

Hablar en público implica una gran responsabilidad, aun cuando sólo se hable ante un número reducido de personas, o ante un auditorio inmenso, sea en la situación que sea. Por lo que es conveniente que el presentador tenga una idea concreta de cómo es el público con el que se va enfrentar, por ejemplo: Edad, profesión, clase social, status político o religioso. El análisis del público es el estudio específico de este último para el cual se pronunciará un discurso, así mismo la adaptación del público es el proceso activo que consiste en relacionar el material del discurso directamente con el público.

Por estas mismas razones es que nosotros nos tenemos que preparar estudiando al público con el cual trataremos, por ello también es importante estudiar los siguientes aspectos:

-Tamaño del auditorio: El auditorio debe medirse con objetividad, es decir, saber exactamente cuántas personas, de qué sexo, edad, etc.

-Interés del Auditorio: Cuando se tenga que hacer una presentación, es importante indagar si el público ha asistido voluntariamente o, lo ha hecho por obligación.

-Auditorio Conocido o Desconocido: Es importante conocer que no se habla igual con una persona conocida que con otra desconocida, con los conocidos el grado de confianza es mayor pero ya sea un auditorio conocido o no con ambos tenemos que tener un trato cálido y agradable.

-Auditorio de Impacto Continuo: No es más que impactar continuamente a la audiencia, que (eliminar) es un trabajo complicado y difícil de llevar a cabo, por lo que es necesario que el orador demuestre al público que le quiere, que se preocupa por él, que no piensa en otra cosa y que es de máxima importancia para él.

-Agenda de Presentación: Es importante entregarles una pequeña agenda o guion de lo que va a ocurrir en la sala de presentación, con el objetivo de que el auditorio conozca un poco sobre el orador.

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. 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 y la persuasión es la influencia social de las creencias, actitudes, intenciones, motivaciones y comportamientos.

Estos dos conceptos van muy de la mano y son fundamentales para tener un buen discurso ya que si implementamos una buena elocuencia y persuasión a la hora de expresarnos tendremos como consecuencia provocar al oyente convicción, expresarnos de una manera más elegante, manifestar emociones, convencer y conmover a nuestra audiencia, el cual es nuestro principal objetivo.

La oratoria y sus características

En la oratoria podemos encontrar dos sinónimos en donde encontramos la retórica, esta es el arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar lenguaje escrito o hablado, la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmover; y la otra es la elocuencia como la facultad de hablar o escribir de modo efectivo para encantar, inquietar y convencer a los demás mediante el manejo dialéctico de argumentos lógicos, para que asuman la conducta que se sugiere, de tal forma que no se sientan sometidos u obligados a hacer por la fuerza lo que se les dice, sino que lo realicen por propia voluntad

Existen varios tipos de oratoria los cuales son: la oratoria social, pedagógica, forense, política, religiosa, militar, artística y empresarial. Las cuales todas llevan el objetivo de persuadir con sus argumentos a todos sus oyentes.

Características:

1. Según el Orador:

Conocimiento, integridad, confianza, destreza y habilidad,

2. Según el punto de vista físico:

La voz, el cuerpo del orador

3. Según el punto de vista Intelectual y Emocional:

Clara y entendible, impactante y fácil de recordar, captar la atención del público, conmovedora, persuasiva y entretenida.

Métodos de exposición

Existen tres tipos de oradores los cuales son:

-Los que improvisan sin saber lo que van a decir.

El improvisador está siempre listo y preparado para hablar sobre el tema que le pongan. Su presencia en la tribuna es natural por su comportamiento un tanto desaliñado y espontáneo. Tiene cultura, ha leído mucho y es dueño de ademanes que acompañan armoniosamente la expresión y marcan su ritmo.

-Los que memorizan lo que van a decir y lo recitan.

El orador que aprende de memoria lo que va a exponer, y se concentra plenamente en recuperar lo que ha almacenado. El tiempo de memorización desempeña un papel importantísimo. Si lo que va a recitar es reciente, hay gran probabilidad de olvidarlo en el momento porque no se ha fijado en las estancias de su cerebro con la suficiente antelación para poder decirlo sin pensar.

-Los que escriben lo que van a leer.

Los oradores que leen deben tener condiciones especiales; la de saber leer, en primer lugar. Este es un arte nada común. Son muy pocas las personas que cultivan el arte de leer para los demás. La entonación, las pausas, las cadencias, los cambios armónicos de la voz y la acentuación de ciertos vocablos son factores determinantes a todo lo largo de la lectura.

CONCLUSIÓN

En conclusión la exposición en la oratoria se define como el discurso que se lleva a cabo sobre algún asunto determinado, el cual es presentado ante un público a fin de convencerlo o conmoverlo.

En el cual englobamos varios aspectos que debemos de tomar en cuenta para tener una adecuada exposición de un tema como por ejemplo tomar en cuenta el público y estudiarlo en la cual se engloba el estudio de la edad, profesión, clase social, status político o religioso. El análisis del público es el estudio específico de este último para el cual se pronunciará un discurso, así mismo la adaptación del público es el proceso activo que consiste en relacionar el material del discurso directamente con el público.

Al igual que el tamaño del auditorio, interés del auditorio, si el auditorio es conocido o desconocido y auditorio de impacto continuado.

Y todos estos aspectos se deben de tener en cuenta para tener una buena forma de expresarnos y comunicarnos de la mejor manera a la hora que estamos presentando nuestro tema de interés.

FUENTE BIBLIOGRAFICA

Universidad del sureste. (2022). Antología de Comunicación Oral. Recuperado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/d18f2272ed693efe351d01baf91ea662.pdf>