



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Gpe. Del Carmen Sanchez Aguilar

Nombre del tema: Ensayo

Parcial: 2do.

Nombre de la Materia: Comunicación oral

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre de la Licenciatura: MVZ

Cuatrimestre: 2do

Lugar y Fecha de elaboración

INTRODUCCION

La presente investigación se refiere a la exposición, sobre el público y sus necesidades, la elocuencia y persuasión, así mismo la oratoria y sus características y por último sus métodos de exposición, esto considerando lo importante que es la oratoria en nuestra vida cotidiana ya que es arte de decir, y especialmente de saber de decir. Esto se refiere a poder expresar en momentos justos y de forma correcta el mensaje que queremos transmitir, esto conlleva que para tener un buen discurso también tiene sus cualidades o características para poder ejercer un buen mensaje que queremos transmitir una de tantas cualidades son: la claridad, precisión, corrección, entre otras. Pero para transmitir un buen mensaje no solo necesita unas cuantas cualidades, sino también un análisis al público y a la auditoria.

4.1 El público y sus necesidades.

En la oratoria puede presentarse el discurso como mensajes, ideas y sentimientos al público, a través de palabras, sonidos y símbolos de acciones que el orador selecciona y organiza y que el público interpreta. Esto conlleva que para un buen mensaje tenga unos puntos necesarios para poder transmitir de una buena manera. Uno de tantos puntos importantes para un buen discurso:

- El discurso ejerce una acción directa en la reflexión.
- El orador habla con conciencia de lo que dice, con conocimiento del valor y la significación de cada una de las acepciones que expone.

Pero para un buen discurso no solo necesita esos puntos importantes, sino también algunas cualidades o características:

- Claridad: Debida pronunciación de cada una de las sílabas, las palabras y las oraciones que conforman el texto de un discurso.
- Precisión: es el camino más breve para llegar a la comprensión del auditorio y poder crear en él un estado de ánimo 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: Es importante recordar que el discurso es la idea expresada en palabras y que, por consiguiente, la lógica y la sintaxis son las columnas en que debe apoyarse la oratoria.
- Entusiasmo y acción: Es la voz que se mueve y conmueve en el auditorio, el entusiasmo es esperanza que se anticipa y la perspectiva es vida que se origina en las palabras.
- Convicción: Al pronunciarse un discurso es imprescindible estar absolutamente convencido de la bondad de la idea, de la verdad de lo que se dice y de las ventajas y beneficios que las palabras llevan al auditorio.

Para un buen orador es fundamental analizar el auditorio, así calculando sus creencias, gustos, grado de inteligencia, entre otros. Y poder percibir el grado de heterogeneidad que lo compone. Por lo tanto, es importante hablar de cada una de las características del Auditorio:

- **Tamaño del auditorio:** El auditorio debe medirse con objetividad, es decir, saber exactamente cuántas personas, de qué sexo, edad y otros datos concretos.
- **Interés del Auditorio:** Cuando se tenga que hacer una presentación, es importante indagar si el público ha asistido voluntariamente o, al contrario, 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.
- **Auditorio de Impacto Continuado:** No es más que impactar continuamente a la audiencia.
- **Agenda de Presentación:** Es importante entregarles una pequeña agenda o guion de lo que va a ocurrir en la sala de presentación. El acercamiento del presentador hacia el público debe realizarse en tres etapas, que son:
 - I. Fase de observación y primer contacto, en esta fase el orador debe demostrar respeto, humildad y cercano.
 - II. Estrechar lazos, es la de ganarse el respeto de la audiencia.
 - III. Aceptación, es cuando el público comprende lo que el orador ha venido diciendo, es ahí cuando las ideas y los conceptos toman forma, es cuando el público se da cuenta que el orador es todo un profesional.

4.2 Elocuencia y persuasión

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. La elocuencia florece entre lo que se expresa —el mensaje—, cómo se lo expresa —la voz— y quién lo escucha —el auditorio—. Estos tres elementos constituyen los pilares del arte de hablar.

4.3 La oratoria y sus características

El concepto Oratoria tiene dos sinónimos de uso frecuente, la retórica que deriva de la palabra griega, la cual designa al 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 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.

CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA:

1. Según el Orador:
 - ✓ Conocimiento: tener el mayor conocimiento sobre el tema que escogerá para ser manifestado.
 - ✓ Integridad: el orador debe ser íntegro.
 - ✓ Confianza: el orador debe tener plena confianza de sí mismo.
 - ✓ Destreza y Habilidad: un orador debe tener destreza y habilidad frente a su público.
2. Según el punto de vista físico:
 - ✓ La voz: pues definitivamente debemos de hacer uso de un adecuado timbre de voz.
 - ✓ El cuerpo del orador: Una postura correcta, estar vestido adecuadamente y utilizar gestos y mímicas acorde con las palabras que pronunciamos.
3. Según el punto de vista Intelectual y Emocional:
 - ✓ Clara y Entendible: la oratoria se debe de manifestar de manera clara, entendible y precisa.
 - ✓ Impactante y fácil de recordar: Impactante para captar la atención del público y de esta manera les sea fácil de recordar.
 - ✓ Conmovedora y Persuasiva: Debe ser conmovedora, transmitir al público la posición de tu tema tratado. Por otro lado, persuasiva, porque debes convencer al público de tus argumentos.
 - ✓ Entretenida: no aburrir al auditorio.

4.4 Métodos de exposición.

Existen varios métodos de exposición cuales son: 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.

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.

Los que escriben lo que van a leer: Los oradores que leen deben tener condiciones especiales, la de saber leer, en primer término. 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.

UDS mi universidad (pag. 102-124)., Recuperado el 02 de abril del 2022) de
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/d18f2272ed693efe351d01baf91ea662.pdf>