



**Nombre de alumno: ÉRIKA DE
JESÚS MORALES AGUILAR**

**Nombre del profesor: LUIS ÁNGEL
GALINDO ARGUELLO**

**Nombre del trabajo: UNIDAD IV
Materia: COMUNICACIÓN ORAL**

Grado: 2°

Grupo: "A"

**Comitán de Domínguez Chiapas a 02
de abril de 2022.**

EL PÚBLICO Y SUS NECESIDADES

INTRODUCCIÓN

En este tema hablaremos sobre el conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos, principalmente de manera oral, con claridad, facilidad y sin temores, ante un público numeroso y variado, con la intención de transmitir un mensaje. Según la Real Academia Española: “la oratoria es la habilidad de hablar con elocuencia, es decir, de deleitar, convencer y conmover por medio de la palabra”. Por lo tanto, la oratoria se puede definir como el arte de hablar con elocuencia. La oratoria también es un género literario formado por el discurso, la disertación, el sermón, el panegírico, entre varias.

Este segundo sentido más amplio se aplica a todos los procesos literarios que están planteados con la intención persuasiva, tales como la conferencia, las charlas o las exposiciones. Esta finalidad de persuadir al receptor es la que diferencia la oratoria de otros procesos comunicativos orales. Asimismo la finalidad de la didáctica es enseñar y la de la poética deleitar, lo que procura la oratoria es convencer de algo.

La persuasión consiste en que con las razones que uno expresa oralmente se

induce, mueve u obliga a otro a creer o hacer una cosa. Pero no es su única finalidad, pues la intención de la oratoria pública puede ser desde transmitir información a motivar a la gente para que actúe, o relatar una historia.

Los buenos oradores deben ser capaces de modificar las emociones de sus espectadores y no sólo informarlos. La oratoria puede ser una herramienta eficaz utilizada para propósitos tales como la información, la persuasión, la motivación, influencia, traducción o simple entretenimiento. Es uno de los elementos básicos en la unión de criterios, y la comprensión y el estímulo de multitudes. La facultad de la oratoria es intrínseca, es decir, está inmersa en cada ser humano, aflorarlo y desarrollarlo es una de las metas de las personas que buscan bienestar.

Este bienestar no debe entenderse como un bienestar propio y egoísta, si no como la búsqueda de un real bienestar colectivo y mancomunado, velando por los intereses de los valores trascendentes de una sociedad y no sólo aquéllos que constituyen valores suntuosos y superfluos de bienes materiales. La oratoria, bien encaminada por parte del poseedor, se beneficiará de grandes satisfacciones para su realización.

DESARROLLO

Hablar en público para una presentación implica mucho más que pararse frente a una audiencia con un micrófono a leer láminas y señalar con un puntero láser.

A todos nos gusta escuchar a un ponente con habilidades extraordinarias para comunicar un mensaje. Incluso recordamos por años aquellos que nos han impactado.

Para un orador novel, o un conferenciante con experiencia, aprender habilidades de otros grandes ponentes es fundamental para realizar presentaciones que influyan, inspiren e impacten significativamente en los asistentes.

Los grandes oradores no son seres de otro mundo, no son perfectos, de hecho son ampliamente imperfectos.

Lo que los hace extraordinarios es su persistencia en potenciar sus cualidades para llevarlas a la grandeza.

Un buen orador debe trabajar en un lenguaje corporal adecuado para el público y la idea que quiere transmitir.

Más que eso, es esencial tener como base un mensaje muy bien estructurado para no

dejar que la audiencia pierda su atención o capte información que sea diferente de lo que se pretende.

El discurso ejerce una acción directa en la reflexión, como expresión exterior del pensamiento, por lo que el discurso es la manifestación del yo, el orador habla con conciencia de lo que dice, con conocimiento del valor y la significación de cada una de las acepciones que expone

. Claridad: Se entiende la claridad como la debida pronunciación de cada una de las sílabas, las palabras y las oraciones que conforman el texto de un discurso, los cuales deberán emitirse con la adecuada articulación y el justo volumen para ser percibidas claramente .

Precisión: La precisión en el discurso es el camino más breve para llegar a la comprensión del auditorio y poder crear en él un estado de ánimo.

Concisión: Es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse, ya sea por escrito u oralmente. La concisión en el discurso es garantía de comprensión que el auditorio reconoce, valora y agradece.

Corrección: Es la idea expresada en palabras y que, por consiguiente, son las columnas en que debe apoyarse la oratoria.

Convicción: Es el entusiasmo que se comunica, más que con palabras con actitudes. La convicción es prácticamente la seguridad que tiene el orador de la verdad o certeza de lo que piensa o siente.

Entusiasmo y acción: . El entusiasmo es la voz que se mueve y conmueve en el auditorio.

Análisis del público: Es fundamental estudiar a su auditorio calculando sus creencias, gustos, grado de inteligencia, etc. y percibir el grado de heterogeneidad que lo compone.

Características que influyen en el público: 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.

Tamaño del auditorio: El auditorio debe medirse con objetividad, es decir, saber exactamente cuántas personas, de qué sexo, edad y otros datos concretos darán al elocuente una confianza en sí mismo que ninguna otra cosa le aportará, para ser más

entendible se ve el camino o no se ve, se avanza con confianza o con temor.

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 de Impacto Continuado: 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 con una información mínima la cual preparará al público a aceptar el discurso con más facilidad e incluso es bueno para el presentador, ya que esto hace que su trabajo sea menos complicado.

Fase del presentador al publico:

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.

Nerviosismo: Este es el principal villano al que se enfrentan los oradores, especialmente aquellos que están comenzando o no tienen la experiencia suficiente para sentirse seguros.

Sentirte nervioso antes de un evento importante es natural y aceptar eso es el primer paso para controlarlo.

Problemas de dicción: La dicción se refiere a la forma en que pronunciamos los sonidos de sílabas, letras y palabras.

Este factor es fundamental para una buena oratoria porque, si está mal trabajado, puede dificultar la comprensión del público.

Un orador que habla demasiado rápido o se salta ciertas sílabas, por ejemplo, puede perder rápidamente la atención de la audiencia.

Conoce a tu audiencia: Es la manera más eficiente de aliviar el nerviosismo experimentado antes y durante una actuación pública.

Este consejo, sin embargo, va más allá de eso. Comprender las características de tus oyentes ayuda a estructurar y planificar el mensaje que deseas transmitir.

Pasión: ¡Pasión es hacer aquello por lo que se trabajaría sin cobrar un céntimo!

Es la clave del por qué se hace algo poniendo en perspectiva los valores personales.

Un ponente ha de transmitir su pasión al momento de hablar en público para inspirar a los demás y para dejar grabado un mensaje especial en los asistentes.

Inventiva: Un orador necesita crear presentaciones y discursos de forma clara, interesante y simple. Se puede ser un buen orador sin ser creativo, pero para hablar en público como los grandes ponentes es indispensable ser inventivo.

Conexión: Esto se trata, nada más y nada menos que de entender cuáles son los puntos con los que se pueden crear vínculos con la audiencia.

“Cosas que no se debe hacer ante un publico” .

1.No digas nunca que estás nervioso, ni te disculpes por ello. Estarás programando a tu cerebro y a tu cuerpo para una equivocación, y la audiencia empezará a fijarse únicamente en tu nerviosismo.

2.No uses frases impositivas. Cambia la frase por algo que invite a tomar acción.

3.No te pares con los pies juntos, denota inseguridad. Lo ideal es mantener una separación paralela al ancho de los hombros.

4.No camines de un lado a otro sin un propósito. Cuando caminas hacia adelante creas intimidad, así que sólo avanza al frente cuando tengas algo importante que decir.

5.No camines hacia atrás del escenario, crea una sensación negativa en la audiencia y se percibe como si se quisiera esconder algo.

6.No te balancees hacia adelante y hacia atrás, distraerás a los asistentes.

7.No aísles a las personas en los extremos del auditorio. Recuerda ir a ambos lados del escenario.

8.No pierdas la concentración por una distracción del público.

9.No mires únicamente a una persona, intenta hacer contacto visual con todos los que puedas ver.

10.No inventes datos, cifras o sucesos. Es mejor asegurarse antes de dar cualquier información errónea.

11.No te pases toda la conferencia con las manos estáticas.

12.No te pongas las manos siempre en los bolsillos.

13.No te hagas demasiada publicidad a ti mismo.

14.No te agobies si algunas personas se marchan de la sala. Recuerda que no se trata de ti, sino de ellas.

Conclusión

Convertirse en un orador extraordinario es una meta alcanzable si se practica hasta perfeccionar la técnica.

El ordenador o del móvil sirve muy bien para la grabación de un discurso y al hacerlo se podrán detectar y omitir los errores en la ejecución.

Usar técnicas de persuasión para hablar en público tiene varios beneficios: ayuda a estimular la creatividad, y favorece el posicionamiento como autoridad en un campo específico.

La persuasión es un arte que puede cambiar formas de pensar en todos los sentidos, no perdamos de vista éste recurso.

Es la parte final, en ella el orador hace un breve resumen de lo tratado, mencionando los puntos más importantes de la exposición o realizando recomendaciones que se desprenden del tema central. se dice queda sonando en los oídos del público y tiene mayor probabilidad de quedar en la memoria. El orador culmina su exposición agradeciendo a los organizadores, auspiciadores, público

presente y algunas veces a los oradores que lo precedieron. Y para culminar hay que expresar el agradecimiento a todas las personas que se prestan, para poner atención al tema presentado.

Las personas somos seres sociales. Toda nuestra vida gira en torno a relaciones y vínculos de diversa índole. En el trabajo, en casa, en una reunión o en un festejo, siempre estamos comunicándonos. En la vida todo es comunicación interpersonal; hasta para las relaciones sociales dependemos siempre de nuestra capacidad para transmitir nuestras inquietudes y sentimientos.

La comunicación es mucho más que palabras y eso debemos tenerlo siempre presente. Cuando comunicamos lo hacemos de manera verbal y no verbal. "Lo verbal es el reino de la palabra y de la voz, con sus tonos y matices. La comunicación no verbal, por su parte, es la de la imagen; todo lo que se dice sin palabras que incluye el lenguaje corporal, la vestimenta y hasta el ámbito desde el cual se comunica", Tener una oratoria eficaz es un recorrido que se construye con trabajo y preparación. De un día para otro no nos vamos a convertir en los mejores oradores del planeta.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

ANTOLOGÍA COMUNICACIÓN ORAL

<https://www.experta.com.ar/blogg/la-importancia-de-la-oratoria/>

<http://ocupan.pe/el-cierre-o-conclusion-del-discurso/>

