



NOMBRE DEL ALUMNO: NANCY ALIDAHÍ ROBLERO PÉREZ

TEMA: LA EXPOSICIÓN

PARCIAL: 2

MATERIA: COMUNICACIÓN ORAL

NOMBRE DEL PROFESOR: MARÍA DEL CARMEN BRIONES

LICENCIATURA: PSICOLOGÍA GENERAL

CARACTERÍSTICAS

- Tamaño del auditorio:

El auditorio debe medirse con objetividad, Es muy importante saber que cuando mayor sea el público, más alto tendré que hablar, cuantas más filas, más tendré que esforzarse para que los de detrás lo vean mejor

- Interés del Auditorio:

es importante indagar si el público ha asistido voluntariamente o, al contrario, lo ha hecho por obligación.

- Auditorio Conocido o Desconocido:

el grado de confianza se mayor e incluso necesario para mantener una buena relación, teniendo un trato cálido y no un distanciamiento

- Auditorio de Impacto Continuo:

impactar es llamar la atención, decir cosas nuevas e interesantes que provocan sorpresa que se expresa con gestos de extrañeza, nunca de indiferencia.

- Agenda de Presentación:

entregar un pequeño documento impreso con una información mínima la cual preparará al público a aceptar el discurso con más facilidad

DISCURSO
En oratoria se define al discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio.

Es el discurso un poderoso medio de expresión analítica, porque descompone los elementos de un tema ante un público.

Él público y sus necesidades

Hablar en público implica una gran responsabilidad

el acercamiento del presentador hacia el público debe realizarse en tres etapas, que son:

- I. Fase de observación y primer contacto
- II. Estrechar lazos
- III. Aceptación

No hay posibilidad de alcanzar una meta sin el motor que se llama entusiasmo.



CUALIDADES

a) 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.

b) Precisión:

consiste en expresar únicamente lo que se desea, sin dejar opción a que lo escrito pueda interpretarse de otra forma.

c) Concisión:

Es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse, ya sea por escrito u oralmente.

d) Corrección:

la lógica y la sintaxis son las columnas en que debe apoyarse la oratoria, entendiéndose como sintaxis en que se combinan las palabras.

e) Convicción:

La convicción es 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.

f) Entusiasmo y acción:

El entusiasmo 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.



CARACTERÍSTICAS

Intelectual y Emocional:

- ♣ Clara y Entendible
- ♣ Impactante y fácil de recordar
- ♣ Conmovedora y Persuasiva
- ♣ Entretenida



Elementos de la oratoria:

Principales:

- ♣ El orador
- ♣ El Discurso
- ♣ El Público

Secundarios:

- ♣ Las Pausas
- ♣ La Dramatización

Tipos de oratoria

Oratoria Social:

Es la que tiene por ámbito propio, las múltiples ceremonias en las que le toca participar al ser humano en genera

Oratoria Pedagógica:

Su objeto específico es enseñar, informar o transmitir conocimientos. Utilizada por los profesores, catedráticos

Oratoria forense:

Esta tiene lugar en el ejercicio de la ciencia jurídica

Oratoria Política:

Busca exponer o debatir todas las cuestiones relacionadas con el gobierno de la actividad pública, pero partiendo de los principios e ideas políticas que ostenta el orador.

Oratoria Religiosa:

Es el arte de elaborar y disertar sermones a partir de la palabra de Dios, plasmada en la Biblia u otros libros religiosos. Trata sobre asuntos de fe y religión

Oratoria Militar:

Tiene por objeto instruir la defensa y el amor por la patria y estimular las virtudes heroicas en los soldados

Oratoria Artística:

El objetivo es producir placer estético. Involucra crear belleza con la voz, de modo que regocije el espíritu de los oyentes.

LA ORATORIA



La oratoria es el arte de hablar con elocuencia, es decir, de expresarse eficazmente mediante la palabra dialogada, ante cualquier auditorio y en cualquier circunstancia

Su objetivo es persuadir con sus argumentos a todos sus oyentes

Oratoria Empresarial:

Su esencia lo constituyen las relaciones humanas y la persuasión, para lograr el cumplimiento de los fines y objetivos corporativos.



Cualidades Morales

1. Honradez
2. Puntualidad
3. Sinceridad
4. Congruencia
- 5 Lealtad



Los fines de la oratoria

1. Persuadir
2. Enseñar

Oratoria Pedagógica

3. Conmover
4. Agradar

Cualidades Físicas del orador:

- El aseo personal
- El vestido
- La actitud mental positiva
- Gozar de buena salud física
- Gozar de buena salud psíquica

1.el Orador:

- ♣ Conocimiento
- ♣ Integridad
- ♣ Confianza
- ♣ Destreza y Habilidad

2.el punto de vista físico:

- ♣ La voz
- ♣ El cuerpo del orador

DE MODO QUE EL BUEN ORADOR DEBE TENER SIEMPRE UNA ACTITUD POSITIVA, DE ENTREGA ORIENTADA A COMPARTIR SU CONOSIMIENTO CON QUIENES LAS ESCUCHA.



puede transmitir su mensaje de dos maneras:

1. en forma individual
2. en forma cooperativa

En el primer caso la oratoria es individual



TIPOS DE ORADORES



LOS QUE IMPROVISAN SIN SABER LO QUE VAN A DECIR.

El improvisador está siempre listo a hablar sobre el tema que aparezca sobre el tapete. Su presencia en la tribuna es natural por su comportamiento un tanto desaliñado y espontáneo.

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. El tiempo de memorización desempeña un papel importantísimo.

LOS QUE ESCRIBEN LO QUE VAN A LEER.

Los oradores que leen deben tener condiciones especiales; la de saber leer, en primer término. 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.

