



## **Cuadro sinóptico**

*Nombre del Alumno Norma Valeria Rodríguez Galindo*

*Nombre del tema Exposición*

*Parcial 4to*

*Nombre de la Materia Comunicación oral*

*Nombre del profesor Mónica Culebro*

*Nombre de la Licenciatura Administración y estrategia de negocios*

*Cuatrimestre 1er*

# Exposición

## El público y sus necesidades

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

El discurso debe poseer características idóneas que permitan la completa recepción y comprensión de cada una de las palabras y del contexto total y para lograr esos objetivos

- Claridad
- Precisión
- Concisión
- Corrección
- Convicción
- Entusiasmo y acción

## Elocuencia y persuasión

La elocuencia tiene dos propósitos que identifican su condición auténtica: el de convencer y el de conmover

Estos tres elementos constituyen los pilares del arte de hablar.

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

El mensaje

Cómo se lo expresa la voz

Quién lo escucha que es el auditorio

## La oratoria y sus características.

La oratoria es el arte de hablar en público. Convenciendo al público acerca del tema que se está hablando

La oratoria es persuasión, honradez y convicción. La manipulación mediante la palabra, el engaño y la intimidación, no es oratoria, es charlatanería, es falacia, ya que se tiene que convencer con la verdad, por consiguiente, el auténtico orador hace de la palabra un instrumento de la verdad.

### CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA

- Según el orador
  - Conocimiento — Confianza
  - Integridad — Destreza y Habilidad
- Según el punto de vista intelectual y emocional
  - Clara y Entendible — Conmovedora y Persuasiva
  - Impactante y fácil de recordar — Entretenida
- Según el punto de vista físico
  - La voz — El cuerpo del orador

## Métodos de exposición

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.

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.

Este arte de leer es facultad que no se aprende, sino que surge como un atributo superior en el cual se aprecian varios elementos, como la calidad de la expresión oral y una manera personalísima de realizar la puntuación y manejar el ritmo