



UDS

Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: VALERIA TRUJILLO YAÑEZ

NOMBRE DEL TEMA: LA EXPOSICIÓN (MAPA CONCEPTUAL)

PARCIAL: 4

NOMBRE DE LA MATERIA: COMUNICACIÓN ORAL

NOMBRE DEL PROFESOR: LUIS ANGEL GALINDO ARGUELLO

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: PSICOLOGÍA

CUATRIMESTRE: 2

EL PUBLICO Y SUS NECESIDADES

CONCEPTO DE DISCURSO

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

puede

presentarse el discurso como mensajes, ideas y sentimientos, a través de palabras, sonidos y símbolos de acciones que el orador selecciona y organiza y que el público interpreta

lo cual

el discurso es la armazón fundamental que hace posible que cada uno encuentre la necesaria barrera del goce para constituir un lazo social

por lo que

el discurso es una forma de utilizar el lenguaje escrito como verbal y se utiliza para la construcción de un mensaje

CUALIDADES DEL DISCURSO

lo cual

el discurso ejerce una acción directa en la reflexión, 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

por lo que trata que

el discurso un poderoso medio de expresión analítica, porque descompone los elementos de un tema o un juicio presentado al pensamiento del público, con cada elemento aplicando el concepto que lo define, facilitando así el conocimiento de su principio fundamental, de su distinción respecto de otros juicios y conceptos

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

los cuales son:

claridad

corrección

concisión

entusiasmo y acción

precisión

convicción

ANALISIS DEL PUBLICO

lo cual

un orador es fundamental estudiar a su auditorio calculando sus creencias, gustos, grado de inteligencia

es

muy diferente que el orador se dirija a un público diverso y que se encuentra en un espacio público donde puede acudir cualquiera a que ese mismo orador pronuncie su discurso

CARACTERISTICAS

el

hablar en público implica una gran responsabilidad, aun cuando solo se habla ante un número reducido de personas, o ante un auditorio inmenso sea en la situación que sea

es

el análisis del público es el estudio específico de este último para el cual se pronunciará un discurso, a sí misma adaptación del público es el proceso activo que consiste en relacionar el material del discurso directamente con el público

se encuentran las

características del auditorio

esta el

tamaño del auditorio

interés del auditorio

auditorio conocido o desconocido

auditorio de impacto continuado

agenda de presentación

ELOCUENCIA Y PERSUASIÓN

elocuencia

en el cual

La elocuencia es la habilidad que tiene una persona para expresarse en forma oral ante terceros. Se caracteriza por la utilización de un lenguaje claro, fluido y convincente, capaz de conquistar la atención de los oyentes.

por lo que

La elocuencia persigue dos objetivos que definen su condición auténtica: el de conmover y el de convencer.

también esta

la elocuencia sustentada en el lenguaje oral, debe dividirse en diversas tonalidades y propósitos de acuerdo con las circunstancias en las cuales se vaya a ejercer

por lo que están los

pilares del arte de hablar

los cuales son

expresa el mensaje

expresa la voz

y

quien escucha el auditorio

persuasión

en la cual

La persuasión se logra a través de la influencia. La intención es que un sujeto modifique su forma de pensar o sus conductas, para lo cual es necesario incidir en él a través de sus sentimientos o suministrando cierta información que, hasta el momento, desconocía.

como tambien

busca inducir, direccionar la voluntad del auditorio por medio de impresiones, razones o presiones para que tomen una determinada acción. Se influye entonces más sobre la voluntad que sobre el pensamiento. El que pretende convencer habla al entendimiento para que vea la razón. El que pretende persuadir, habla a la voluntad para invitarla a la acción.

ademas

La oratoria persuasiva es un recurso esencial para que logres objetivos personales y sobre todo profesionales. Aprendé técnicas infalibles para despertar interés, motivar, persuadir y obtener apoyo para vender con éxito tus productos, ideas y servicios

LA ORATORIA Y SUS CARACTERÍSTICAS

ORATORIA

por lo que

La oratoria no es solo oralidad, es decir, no es el mero hecho de hablar a otro y otros, sino que involucra una cantidad de técnicas y reglas o principios que nos permiten expresarnos de manera clara ante un público numeroso.

finalidad de la oratoria es transmitir un mensaje sin miedos o desconfianzas y con desenvoltura. La oratoria está relacionada con la elocuencia, de poder convencer con nuestras palabras o conmovér quien o quienes nos oyen.

estudio de la oratoria te permite aprender a expresar las ideas, y a lograr que la audiencia te interprete como deseas que te interprete

La oratoria es la diferencia entre lo que expresas y lo que quieres expresar; te permite cautivar al oyente, meterte en su alma, en sus sentimientos, despertar su curiosidad, hacer que se deleite con tus palabras, que quiera seguir escuchándote.

CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA

por lo que

según el orador

se compone de

conocimiento

integridad

confianza

destreza y habilidad

ademas tambien

según el punto de vista físico

se compone de la

voz

el cuerpo del orador

y tambien

según el punto de vista intelectual y emocional

es

- clara y entendible
- impactante y fácil de recordar
- conmovedora y persuasiva

ELEMENTOS DE LA ORATORIA

son

las pausas

el cual es

el uso correcto de este elemento permitirá un mejor entendimiento por parte de los oyentes

y la

dramatización

es

dramatizar con mucho énfasis, esto permitirá una mejor expresión

TIPOS DE ORATORIA

son la

oratoria social

oratoria pedagógica

oratoria política

oratoria forense

oratoria militar

oratoria religiosa

oratoria artística

oratoria empresarial

finés de la oratoria

el cual

es importante precisar que la oratoria, como toda ciencia o arte, tiene una serie de propósitos que anhela alcanzar a través de su práctica efectiva

como

persuadir

y enseñar

CUALIDADES DEL ORADOR

consiste en

las tareas específicas que el orador debe realizar en una disertación y aunque muchas de ellas puedan parecer mecánicas o rutinarias, no puede pasarse por alto la importancia de la posición que ocupa como comunicador social y/o líder de opinión

ademas

el orador no solo se valora la aptitud para el desempeño de las funciones como expositor sino también la idoneidad a través de una serie de cualidades

se encuentran

tres tipos de cualidades:

por lo que son las

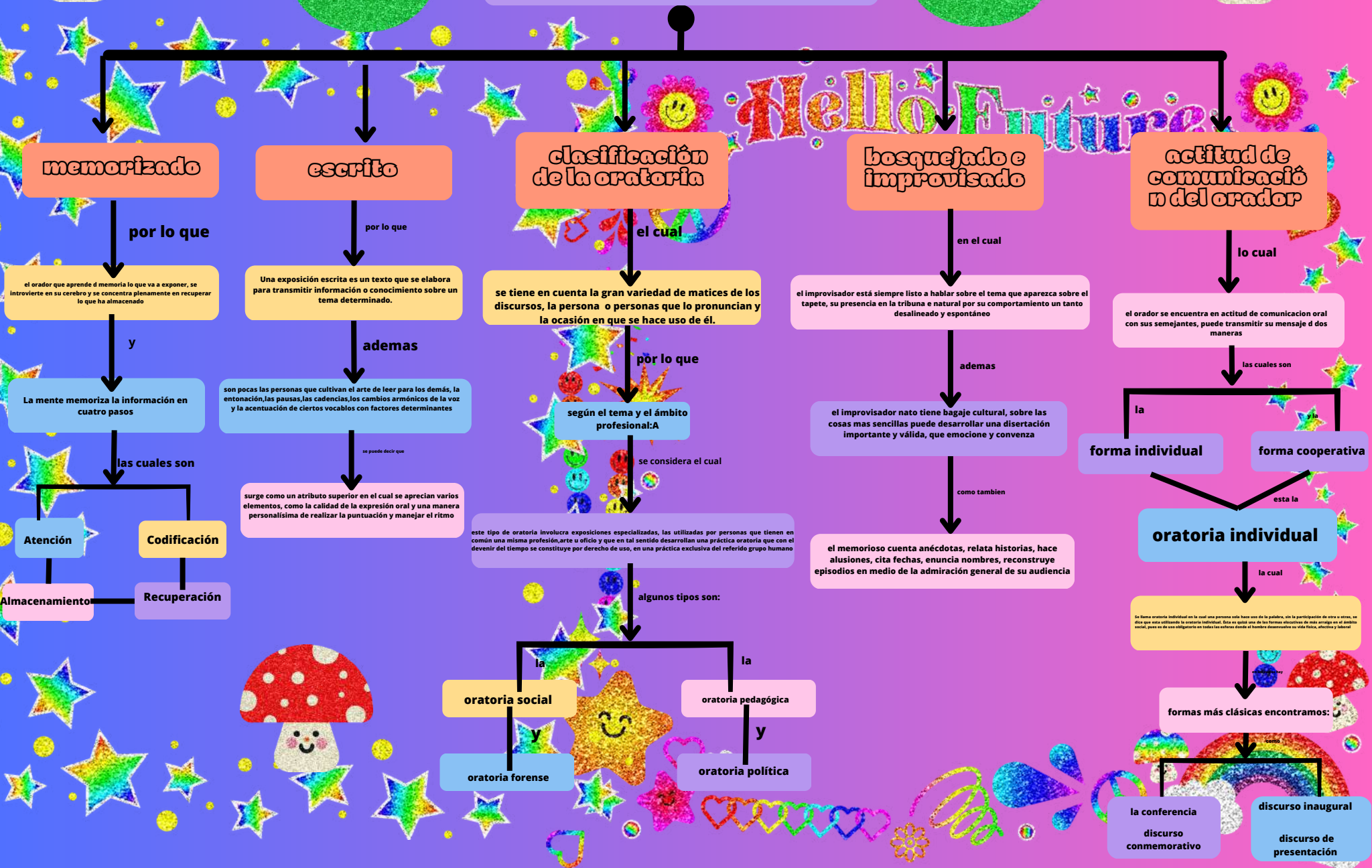
cualidades físicas

cualidades intelectuales

y

cualidades morales

MÉTODOS DE EXPOSICIÓN: MEMORIZADO, ESCRITO, BOSQUEJADO E IMPROVISADO



CONCLUSION



la oratoria tiene dos conceptos en la cual, esta la retórica que se deriva de la palabra griega, la cual designa al arte de 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 que a los demás el manejo del dialecto de argumentos lógicos asuman la conducta que además sugiere de tal forma que no se sientan sometidos u obligados .

la oratoria es persuasión, honradez y convicción, es el arte de hablar con elocuencia, es decir de expresarse eficazmente mediante la palabra dialogada, ante cualquier auditorio y en cualquier circunstancia, la oratoria consiste en lograr que la gente se convenza por la fuerza de la razón y de la verdad y se conmueven por las emociones y sentimientos y que la palabra es un importante medio de comunicación.

BIBLIOGRAFIA



ANTOLOGIA



<https://asana.com/es/resources/memorization-techniques>

https://es.wikibooks.org/wiki/Oratoria/Oratoria_individual/Definici%C3%B3n

el poder de la oratoria, 2001 en la ciudad de caracas,
venezuela. Renny Yagosesky

