**Nombre de alumno: Heidi Isabel Trujillo García.**

**Nombre del profesor: Luis Miguel Sanchez Hernandez.**

**Nombre del trabajo: Mapa mental.**

**Materia: Comunicación oral.**

**Grado: 2°**

**Grupo: Medicina veterinaria y zootecnia.**

Ocosingo, Chiapas 1 de Abril del 2023

# LA EXPOSICIÓN

## El público y sus necesidades

- Conceptos de discurso
  - En oratoria
    - Se define
      - Como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento
        - Constituye el mensaje que el orador expresa ante un auditorio
    - Puede presentarse el discurso
      - como:
        - Mensajes, ideas y sentimientos al publico
          - A través de:
            - Palabras, sonidos y símbolos de acciones
    - El discurso
      - Es la armazón fundamental que hace posible que cada uno encuentre lo necesario
- Calidades del discurso
  - El discurso
    - Ejerce una acción directa en la reflexión
      - Como expresión exterior del pensamiento
    - Es la manifestación del yo
    - Debe poseer características idóneas que permitan la completa recepción y comprensión
      - Para lograr los objetivos debe reunir las siguientes cualidades:
        - Claridad:
          - Se entiende como la debida pronunciación de cada una de las silabas, palabras y oraciones
            - Que conforman el texto de un discurso
              - Emitiendo con la adecuada articulación y el justo volumen para ser percibida claramente
          - Se analizan los factores físicos relativos a la pronunciación de las palabras y de las oraciones
            - El volumen
            - El tono
            - La velocidad
            - La cadencia
        - Precisión:
          - Es llegar a la comprensión del auditorio
            - Crear un estado de ánimo coherente con la idea transmitida
          - Consiste en expresar únicamente lo que se desea
            - Requiere de seguridad
              - Tiene que estar bien definido lo que se desea expresar
              - Conocer bien los términos que van a emplearse
        - Concisión:
          - Es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse
            - Ya sea por escrito u oralmente
          - En el discurso
            - Es garantía de comprensión que el auditorio reconoce, valora y agradece
              - Lleva la utilización de palabras excesivas
        - Corrección:
          - Es la idea expresada en:
            - Palabra
            - Lógica
            - Sintaxis
              - En que se combinan las palabras
        - Convicción:
          - Bondad de las ideas
            - De lo que se dice
          - Las ventajas y beneficios
            - Que las palabras llevan por conducto del discurso
          - Es entusiasmo que se comunica
            - Más que con palabras con actitudes
          - Es prácticamente la seguridad que tiene el orador de la verdad o corteza de lo que piensa o siente
        - Entusiasmo y Acción:
          - La oratoria
            - Es la palabra en acción
              - Fuerzas que la impulsan son el entusiasmo y la convicción
          - El entusiasmo
            - Es la voz que se mueve y conmueve en el auditorio
            - Es esperanza que se anticipa
            - La perspectiva es vida que se origina en las palabras
  - El orador
    - Habla con conciencia de lo que dice
    - Un medio de expresión analítica
- Analisis del público
  - Un orador
    - Es fundamental estudiar a su audiencia
    - Percibe el grado de heterogeneidad
    - No es lo mismo hablar para un público diverso y heterogeneidad
      - Para un público de adeptos y realidad
        - Se pueden comprobar en los discursos politicos
- Características
  - El presentador debe tener una idea concreta de como es el público con el que se va enfrentar
    - Por ejemplo:
      - Edad
      - Profesión
      - Clase social
      - Status político
      - Religioso
  - El analisis del público
    - Es el estudio específico de este último para el cual se pronunciará un discurso
  - La adaptación del público
    - Es el proceso activo que consiste en relacionar el material del discurso directamente con el público
  - Las características del Auditorio
    - Tamaño del auditorio:
      - Debe medirse con objetividad
        - Saber exactamente cuantas personas, de que sexo, edad y otros datos
      - En si mismo no es un problema
        - Lo es el hecho de encontrarse de golpe con uno de tamaño inferior o superior al esperado
      - El orador
        - No tiene que caer en el error de creer que
          - Un auditorio pequeño es más fácil de manejar
          - Menos peligroso que un numeroso
        - Cuando mayor sea el público
          - Mas alto tendrá que hablar
        - Cuantas mas filas
          - Mas tendrá que esforzarse para que los de atrás lo vean mejor
        - Cuantos mas desconocido sea el auditorio
          - Mas tendrá que esforzarse en ganarse su confianza
        - Cuanto mas pequeño sea el auditorio
          - Mas les costara crear ambiente
    - Interés al auditorio:
      - Es importante indagar si el público ha asistido voluntariamente o lo ha hecho por obligación
        - Una audiencia forzada no ayuda precisamente a mejorar la concentración, ni la atención
    - Auditorio conocido o desconocido:
      - No se habla igual con una persona conocida que con otra desconocida
        - Con los conocidos
          - El grado de confianza es mayor e incluso necesario para mantener una buena relación
            - Teniendo un trato cálido y no un distanciamiento
        - El público mas atento
          - Es cuando es nuevo que cuando no lo es
            - Ya que lo nuevo despierta curiosidad y eso se traduce en una mayor expectativa
    - Auditorio del impacto continuado:
      - Es mas que impactar continuamente a la audiencia que (eliminar)
        - Es un trabajo complicado y difícil de llevar a cabo
      - Es importante conocer el significado de impactar
        - Es lanzar mensajes de afecto a la audiencia y hay que hacerlo e forma insistente
        - Impactar es llamar la atención
    - Agenda de presentación:
      - Es importante entregarles una pequeña agenda o guion de lo que va a ocurrir
        - Mas que nada es entregar un pequeño documento impreso
      - Aceptar el discurso con mas facilidad e incluso es bueno para el presentador
        - Hace que su trabajo sea menos complicado
      - Debe realizarse en tres etapas, que son:
        - Fase de observación y primer contacto
          - El orador debe demostrar respeto, humildad y cercano
        - Estrechar lazos
          - Ganarse el respeto de la audiencia
        - Aceptación
          - El público comprende lo que el orador ha venido diciendo
            - Las ideas y los conceptos toman forma
          - El público se da cuenta que el orador es todo un profesional

## Elocuencia y persuasión

- Tiene dos propósitos que identifican su condición autentica
  - El convencer
  - El conmover
- El hombre elocuente, con su estilo
  - Utiliza el instrumento de su voz fluida
    - Comunica determinado pensamientos y siembra ideas
- Improvisación de las palabras
  - Es espontanea y si acaso súbita o repentina
    - Dice lo que siente y lo que se propone
- La belleza de la expresión
  - Es fruto de una sensibilidad culta y nace del alma
    - Por ejemplo:
      - El análisis de las características peculiarísima de la elocuencia
- La elocuencia
  - Florece entre los que se expresa
    - Tres elementos constituyentes, pilares del arte de hablar
      - El mensaje
        - Como se lo expresa
      - La voz
        - Quien lo escucha
      - El auditorio

## Métodos de exposición

- Tres tipos de oradores
  - Los que improvisan sin saber lo que van a decir
    - El improvisador nato tiene bagaje cultural
    - Esta siempre listo a hablar sobre el tema que aparezca sobre el tapete
    - Posee una percepción intuitiva del ambiente de su auditorio y sabe despertar o acicatear su interes
  - Los que memorizan los que van a decir y lo recitan
    - Aprende de memoria lo que va a exponer
    - El tiempo de memorización desempeña un papel importante
    - Por mucha facilidad que tenga para aprender de memoria, corre el riesgo de olvidar una palabra guía y se desgrane todo el rosario que había hilvanado
  - Los que escriben lo que van a decir
    - Son muy pocas las personas que cultivan el arte de leer para los demas
    - Este arte de leer es facultad que no se aprende
      - Surge como atributo superior en el cual se aprecian varios elementos
    - Este tipo de lectura es
      - Una ejecución orquestal con muchos timbres que provienen del único instrumento ejecutante
        - La voz
- Clasificación de oratoria
  - Se tiene en cuenta la gran variedad de matices de los discursos
    - La persona o personas que lo pronuncian y la ocasión en que se hace uso de el
  - Según el tema y el ámbito profesional
    - Este tipo de oratoria involucra expresiones especializadas
      - Las utilizan por personas que tienen en común una misma profesión
    - Clasificaciones amplias que comprenden los siguientes tipos:
      - Oratoria social
      - Oratoria pedagógica
      - Oratoria forense
      - Oratoria política
      - Oratoria religiosa
  - Según la actitud de comunicación del orador
    - Cuando el orador se encuentra en actitud de comunicación oral con sus semejantes
    - Se transmiten mensajes de dos maneras:
      - En forma individual
      - En forma cooperativa
    - La oratoria
      - Es individual y entre sus formas mas clásicas encontramos:
        - La conferencia
        - Discurso conmemorativo
        - Discurso inaugural
        - Discurso de presentación

## La oratoria y sus características

- Conceptos generales sobre la oratoria
  - El concepto de oratoria tiene dos sinónimos de uso frecuente
    - La retórica que deriva de la palabra griega rhétor
      - La cual designa al arte del bien decir
      - Embellece la expresión de los conceptos
      - Da un lenguaje escrito o hablado
      - Persuadir o conmover
    - 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
      - No se sientan sometidos u obligados a hacer por la fuerza lo que se le dice
        - Lo realizan por su propia voluntad
  - La oratoria
    - Es persuasión, honradez y convicción
    - La manipulación mediante palabras, El engaño y La intimidación
      - No es oratoria
        - Es charlatería, es falacia
    - El orador
      - Hace de la palabra un instrumento de la verdad
    - Es el arte de hablar con elocuencia
    - Consiste en lograr que la gente se convenza por la fuerza de la razón y de la verdad
      - Que se conmuevan por las emociones y sentimientos
  - Formas de oratoria
    - La que se practica cuando se platica entusiasmadamente en un grupo de amigos
    - Cuando se escucha el relato de algo que sucedió
    - La oratoria
      - No es una disertación ordinaria
        - La ideas se presentan de una forma
          - Original, clara, organizada, lógica y estética
            - Para producir el efecto de la argumentación que es el talento de hablar o escribir
- Características de la oratoria
  - Según el orador
    - Conocimiento:
      - Tener el mayor conocimiento sobre el tea que escogerá para ser manifestado
    - Integridad:
      - El orador debe ser integro
    - Confianza:
      - El orador debe tener plena confianza de si mismo
    - Destreza y habilidad:
      - Un orador debe tener destreza y habilidad frente a su publico
  - Según el punto de vista físico
    - La voz:
      - Debemos hacer uso de un adecuado timbre de voz
    - El cuerpo del orador:
      - Postura correcta, vestido adecuadamente y utilizar gestos y mímicas acorde con las palabras
  - Según el punto de vista intelectual y emocional
    - Clara y entendible:
      - Se manifiesta de manera clara, entendible y precisa para un mayor éxito comunicativo
    - Impactante y fácil de recordar:
      - Debe ser impactante para captar la atención del público y es mas fácil de recordar
    - Conmovedora y persuasiva:
      - Debe ser conmovedora, transmitir al público la posición del tema tratado
    - Entretenida:
      - No aburrir al auditorio
- Elementos de la oratoria
  - Elemento principal
    - El orador:
      - Esta a cargo de la elaboración, planeación y manifestación del discurso
    - El discurso:
      - Es e contenido, el tema a tratar
    - El público:
      - Personas, oyentes que conforman el auditorio
  - Elementos secundarios
    - Las pausas:
      - Uso correcto de este elemento permitirá un mejor entendimiento por parte de los oyentes
    - La dramatización:
      - Dramatizar con mucho énfasis, permitirá una mejor expresión
- Tipos de oratoria
  - Oratoria social
    - También denominado como "oratoria sentimental"
    - Tiene ámbito propio, multiples ceremonias en las que les toca participar al ser humano en general
  - Oratoria pedagógica
    - Es el arte de transmitir conocimiento y cultura general a través de las palabras
    - denominado como "didáctica o académica"
  - Oratoria forense
    - Se le conoce como "oratoria judicial" y es utilizada en exclusiva
    - para exponer con claridad y precision los informes orales de jueces, fiscales y abogados
  - Oratoria política
    - Es utilizada en épocas electorales para persuadir y convencer a los votantes
  - Oratoria religiosa
    - Llamada "homilía u sacra"
    - Trata sobre asuntos de fe y religion
    - Usada por los predicadores, curas, pastores y misioneros
  - Oratoria militar
    - Instruye la defensa y el amor por la patria y estimula las virtudes heroicas en los soldados
    - Estos discursos son casi siempre leídos, pocas beses son espontáneos
  - Oratoria artística
    - Produce placer estético
    - Es usado por cantantes y artistas
      - Teatrales, cineastas y televisivos
    - Los utilizan los animadores, maestros de ceremonias y locutores radiales
  - Oratoria empresarial
    - Denominado "management speaking"
    - Se emplea por los hombres de negocios
      - Empresarios, gerentes, vendedores y relacionistas públicos
- Fines de oratoria
  - La oratoria, como toda ciencia o arte
    - Tiene una serie de propósitos que anhela alcanzar a través de su practica efectiva
  - La divergencia de opinión
    - Tiene sus orígenes en el tiempo y en el espacio geográfico en el que le toca desarrollarse
      - Cuatro fines de la oratoria
        - Persuadir
          - Convence a otras personas de opiniones e ideas
          - se orienta a la voluntad de los receptores
            - Es la actividad de convencer a nuestros semejantes para que tomen una decisión o hagan una acción determinada
        - Enseñar
          - Acción de transmitir conocimiento y cultura general a través de la palabra habla
          - Transmite conocimientos de todo tipo de medio de un emisor y/o profesor, ya sea de manera formal e informal
        - Conmover
          - Provocar determinados sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas que escuchan nuestras palabras
          - Si logramos conmover al público podemos cautivarlo y comunicarle satisfactoriamente nuestros sentimientos
        - Agradar
          - Es crear belleza con la palabra hablada
            - Producir sentimientos de placer con fines determinados
          - Es orientada al campo de sentimientos

Presented with xmind