



UDS
Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno: Jocsan Buatista Villatoro

Nombre del tema: Super Nota. 4.1,4.2,4.3

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Comunicación oral

Nombre del profesor: José Luis López Santis

Nombre de la Licenciatura: Lic. En psicología

Cuatrimestre: 2

El público y sus necesidades

Calidad del discurso :

El discurso debe poseer características que permitan la completa recepción y comprensión de cada una de las palabras y del contexto total.

1. **Claridad:** adecuada y correcta pronunciación de las sílabas y oraciones que componen el discurso.
2. **Precisión:** es el camino mas breve para llegar a la comprensión, requiere claridad.
3. **Concisión:** es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse.
4. **Corrección:** es la lógica y la sintaxis, entendiendo la sintaxis como combinación de la palabra.
5. **Combinación:** es el entusiasmo que se comunica, es prácticamente la seguridad del orador, de la verdad de la certeza de lo que piensa y siente.
6. **Entusiasmo y acción:** la acción es la voz que se mueve, el entusiasmo es el estado anímico que guía y nutre la acción.
7. **Corrección:** es la lógica y la sintaxis, entendiendo la sintaxis como combinación de las palabras.



Discurso:
Es la forma y el fondo del pensamiento que construye el mensaje que el orador expresa.



TAMAÑO DEL AUDITORIO

Auditorio de impacto continuado

Impactar a la audiencia continuamente (mandar mensajes de afecto a la audiencia de forma insistente)

Tamaño del auditorio

1. Cantidad de personas
2. Género
3. Edad

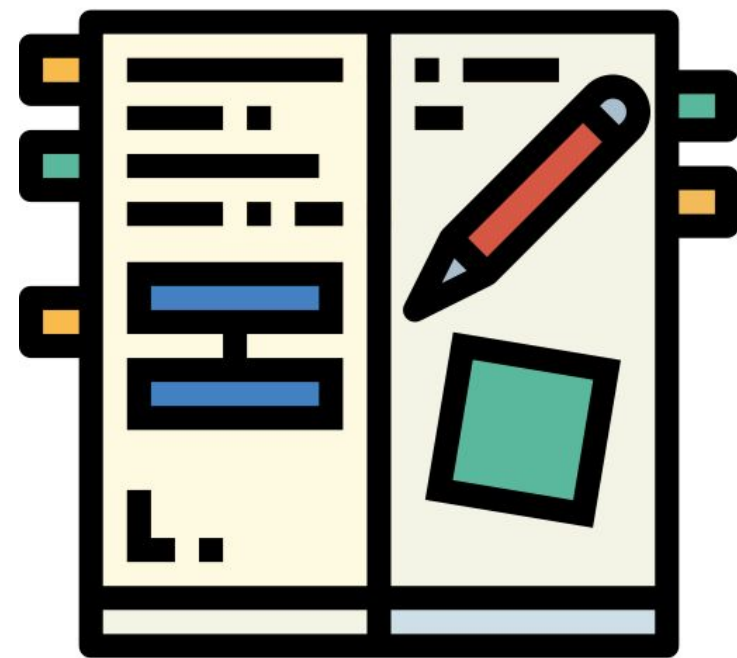
Auditorio conocido y desconocido

Hablar de acuerdo al tipo de persona a las que se es está dando la charla



Provoca:

- a. Sorpresa
- b. Tristeza
- c. Asombro
- d. Alegría



Agenda de presentación:

Entregar agendas al publico para preparar al publico a lo que viene.

1. **Fase de observación y primer contacto:** el orador debe mostrar respeto y humildad
2. **Estrechar lazos:** es ganar el respeto de la audiencia
3. **Aceptación:** es cuando el público comprende las ideas y los conceptos toman formas, el publico se da cuenta que el orador es profesional



ELOCUENCIA Y PERSUASIÓN

La **ELOCUENCIA** es la capacidad de hablar o escribir de manera efectiva para persuadir, conmover o deleitar, se puede aplicar a la lengua hablada o escrita, y también en otros medios de comunicación como la imagen.



La palabra elocuencia proviene del latín **ELOQUENTIA**, que a su vez viene de la raíz **LOQU** o **LOC**, que significa hablar.

Algunos aspectos de la elocuencia son:

1. Claridad
2. Naturalidad
3. Precisión
4. Variedad
5. Orden
6. Facilidad
7. Dignidad



Algunos sinónimos frecuentes son:

1. Expresivo
2. Retorico
3. Significativo
4. Convincente
5. Conmoveror
6. Seductor

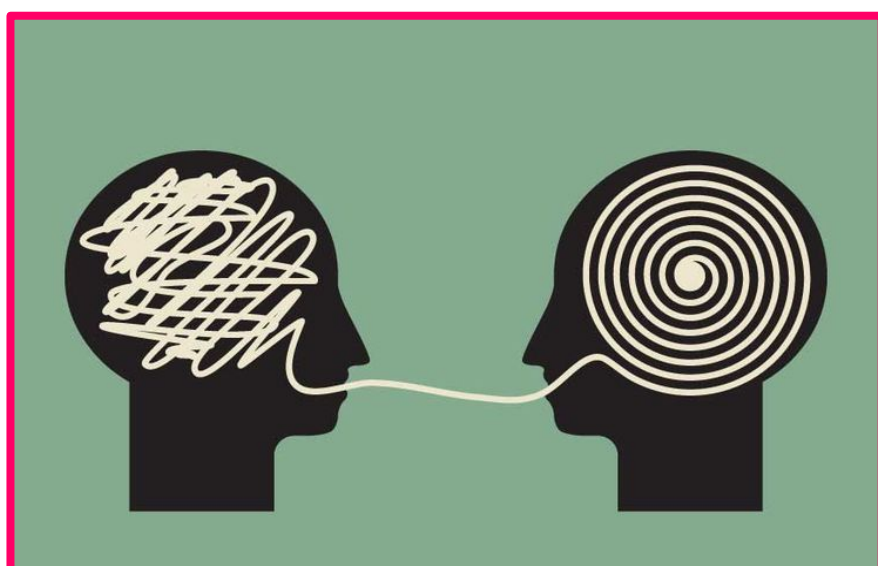


La **PERSUASIÓN** es una técnica de comunicación que busca modificar las actitudes, comportamientos o preferencias de una persona.

Se trata de una forma de manipulación informativa que realiza de forma consiente e intencional, es una estrategia común en la vida cotidiana.

Algunas técnicas de persuasión son:

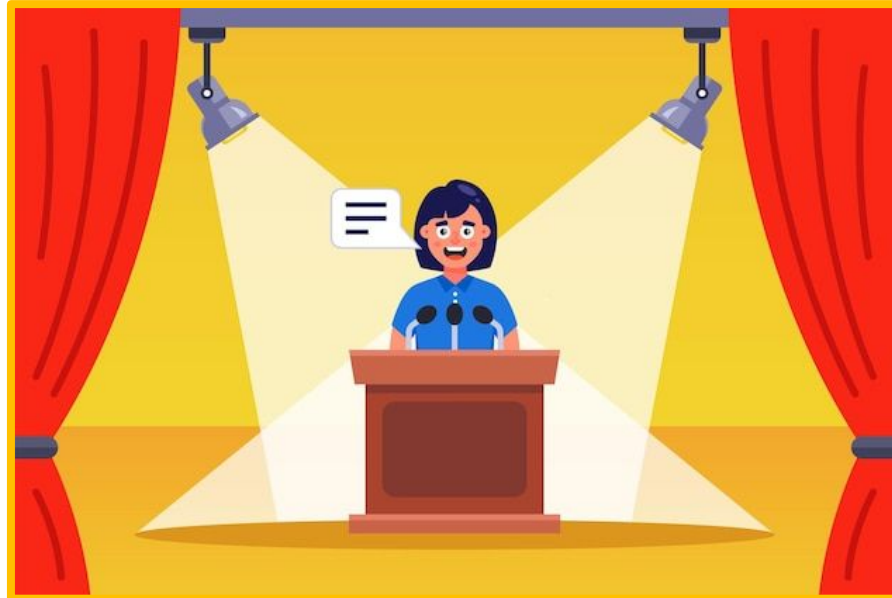
1. **Pruebas sociales:** mostrar testimonios propios o de personas terceras.
2. **Simpatía:** posicionarnos en el lugar del otro para entender su situación.
3. **Mostrar el éxito:** validar autoridad y generar confianza.
4. **Colaborar con personas:** colaborar con personas igual de influyentes en diferentes ramas, muestra el alcance de tu autoridad.



LA ORATORIA Y SUS CARACTERÍSTICAS

EL CONCEPTO DE ORATORIA TIENE DOS SINÓNIMOS:

1. **Retórica:** se encarga de embellecer la expresión de los conceptos, se encarga de:
 - Deleitar
 - Persuadir
 - Conmover
2. **Elocuencia:** es la facultad de hablar de modo efectivo, a partir de:
 - Encantar
 - Inquietar
 - convencer



La retórica: es el arte de utilizar el lenguaje para persuadir, deleitar o conmover al público.

La elocuencia: es la capacidad de hablar o escribir bien y de manera efectiva para persuadir, conmover o deleitar.



CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA:

1. Según el Orador:

- **Conocimiento:** tener conocimiento sobre el tema que escogerá.
- **Integridad:** el orador debe ser íntegro.
- **Confianza:** tener plena confianza de sí mismo.
- **Destreza y Habilidad:** destreza y habilidad frente a su público.

2. Según el punto de vista físico:

- **La voz:** hacer uso adecuado del timbre de voz.
- **El cuerpo del orador:** tener una postura correcta, estar vestido adecuadamente y utilizar gestos y mímicas acorde con las palabras que pronunciamos.

3. Según el punto de vista Intelectual y Emocional:

- **Clara y Entendible:** debe ser de manera clara, entendible y precisa.
- **Impactante y fácil de recordar:** debe ser impactante para captar la atención del público.
- **Conmovedora y Persuasiva:** debe ser conmovedora, transmitir al público la posición de tu tema tratado. Por otro lado, persuasiva, porque debes convencer al público de tus argumentos.
- **Entretenida:** no aburrir al auditorio

