



UDS
Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno: Diego Armando Arias
García

Nombre del tema: 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:

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

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 .
2. **PRECISIÓN:** es el camino para llegar a la comprensión del discurso , requiere claridad.
3. **CONCISIÓN:** es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse.
4. **CORRECCIÓN:** es la lógica y la sintaxis.
5. **COMBINACIÓN:** es el entusiasmo que se comunica, la seguridad , la verdad , la certeza de lo que piensa y siente.
6. **ENTUSIASMO Y ACCIÓN:** la acción es la voz, el entusiasmo es el estado anímico que guía y nutre la acción.



AGENDA DE PRESENTACIÓN:

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

1. **FASE DE OBSERVACIÓN Y PRIMER CONTACTO:** el orador debe mostrar respeto y humildad
2. **ESTRECHAR LAZOS:** es ganar se el respeto de la audiencia .
3. **ACEPTACIÓN:** es cuando el público comprende las ideas y los conceptos toman formas .

TAMAÑO DEL AUDITORIO

1. AUDITORIO DE IMPACTO CONTINUADO:

Impactar a la audiencia continuamente (mandar mensajes de afecto a la audiencia de forma insistente) provoca: Sorpresa , Tristeza , Asombro , Alegría.

2. TAMAÑO DEL AUDITORIO:

Se refiere a lo que define y caracteriza a las personas del auditorio : Cantidad de personas , Género, Edad.

3. AUDITORIO CONOCIDO Y DESCONOCIDO:

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

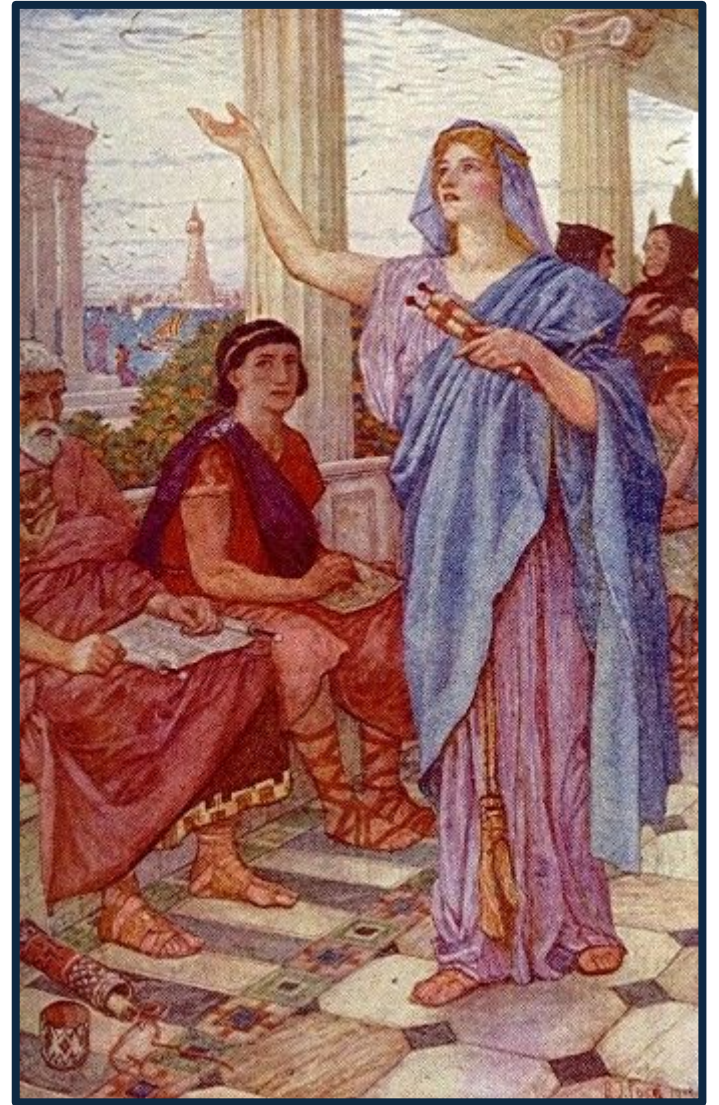


ELOCUENCIA Y PERSUASIÓN

La elocuencia proviene del latín elocuencia, que a su vez viene de la raíz loqu o loc, que significa hablar. es la capacidad de hablar o escribir de manera efectiva para persuadir, conmover o deleitar, se puede aplicar a la lengua hablada o escrita .

ALGUNOS ASPECTOS DE LA ELOCUENCIA SON:

- Claridad
- Naturalidad
- Precisión
- Variedad
- Orden
- Facilidad
- Dignidad
- Expresivo
- Retorico
- Significativo
- Convincente
- Conmoveror
- 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. **RETORICA:** se encarga de embellecer la expresión de los conceptos.
 - Deleitar
 - Persuadir
 - Conmover
2. **ELOCUENCIA:** es la facultad de hablar de modo efectivo .
 - 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.
 - ✚ Conmovera 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

BIBLIOGRAFIA

MARIA DEL SOCORRO FONSECA YERENA (2011), COMUNICACION ORAL Y ESCRITA, PRENTICE HALL / PEARSON

MONICA RANGEL HINOJOSA (2010). COMUNICACION ORAL, EDITORIAL TRILLAS

MONICA RANGEL HINOJOSA (2000), COMUNICACION ORAL, TRILLAS.

DIONNÉ VALENTINA SANTOS GARCÍA (2012), COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA, RED TERCER MILENIO.

<http://www.aliatuniversidades.com.mx/rtm/index.php/producto/comunicacion-oral-yescrita/>

PILAR PRIETO (2006), TEORIAS DE LA ENTONACION, EDITOARIAL ARIEL

FORMATO FÍSICO

DIONNÉ VALENTINA SANTOS GARCÍA (2012), FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN, RED TERCER MILENIO.

<http://teoriacomunicacion.zonalibre.org/archives/Libro/UNIDAD%20I.pdf>