



Nombre del alumno: María Regina Gómez Mazariego.

Nombre de la materia: Comunicación oral.

Nombre del profesor: José Luis López Santis.

Nombre del tema: La exposición.

Actividad realizada: Supernota.

Nombre de la licenciatura: Psicología.

Cuatrimestre: Segundo

Parcial: Primero.

Grupo: "A"

Pichucalco, Chiapas a 15 de febrero de 2025

4.1 EL PÚBLICO Y SUS NECESIDADES



EL DISCURSO DEBE POSEER CARACTERÍSTICAS IDÓNEAS QUE PERMITAN LA COMPLETA RECEPCIÓN Y COMPRENSIÓN DE CADA UNA DE LAS PALABRAS Y DEL CONTEXTO TOTAL; PARA LOGRAR ESOS OBJETIVOS ES INDISPENSABLE REUNIR LAS SIGUIENTES CUALIDADES:

En oratoria se define al discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que el orador expresa ante un auditorio.



CLARIDAD

Debida pronunciación de cada una de las sílabas.



PRECISIÓN

Expresar únicamente lo que se desea, sin dejar opción a que pueda interpretarse de otra forma.



CONCISIÓN

No se lleva a efecto la utilización de palabras excesivas.



CONVICCIÓN

Es la seguridad que tiene el orador de la verdad o certeza de lo que piensa o siente.



CORRECCIÓN



ENTUSIASMO Y ACCIÓN



PARA UN ORADOR ES FUNDAMENTAL ESTUDIAR A SU AUDITORIO CALCULANDO SUS CREENCIAS, GUSTOS, GRADO DE INTELIGENCIA, ETC. Y PERCIBIR EL GRADO DE HETEROGENEIDAD QUE LO COMPONE. POR LO TANTO, ES IMPORTANTE HABLAR DE CADA UNA DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL AUDITORIO:



TAMAÑO DEL AUDITORIO



INTERÉS DEL AUDITORIO



AUDITORIO CONOCIDO O DESCONOCIDO

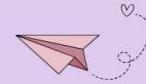


AUDITORIO DE IMPACTO CONTINUADO



AGENDA DE PRESENTACIÓN

4.2 ELOCUCIÓN Y PERSUASIÓN



ELOCUCIÓN
 HABILIDAD DE EXPRESARSE DE MANERA CLARA, EFECTIVA Y PERSUASIVA. IMPLICA EL USO DEL LENGUAJE BIEN ARTICULADO, UNA BUENA DICCIÓN Y UN ESTILO QUE CAPTE LA ATENCIÓN DEL PÚBLICO.

Un discurso bien elaborado, que haga uso de técnicas retóricas adecuadas, puede impactar profundamente en la audiencia, llevándola a aceptar un punto de vista o actuar según lo propuesto.

PERSUASIÓN
 ES EL ARTE DE CONVENCER A ALGUIEN PARA QUE ADOPTE UNA IDEA, CREENCIA O ACCIÓN. BUSCA INFLUIR EN LAS DECISIONES Y COMPORTAMIENTOS DE OTROS.

COMPONENTES DE LA ELOCUCIÓN

TÉCNICAS DE PERSUASIÓN



Claridad

Capacidad de transmitir ideas de forma comprensible.



Apelar a la lógica

Utilizar argumentos racionales y datos concretos.



Emoción

Conectar con las emociones del público para generar empatía.



Apelar a la emoción

Conectar emocionalmente con el público para generar acciones.



Estructura

Organizar las ideas de manera lógica y fluida.



Credibilidad

Establecer confianza como orador; demostrar conocimiento y ética.



Dicción

Usar un vocabulario adecuado y correcto para el contexto.



Reciprocidad

Ofrecer algo valioso para inspirar gratitud y deseo de corresponder.



Lenguaje corporal

Acompañar las palabras con gestos y expresiones que refuercen el mensaje.



Escasez

Hacer hincapié en la limitación de recursos o tiempo para aumentar el interés.

4.3 LA ORATORIA Y SUS CARACTERÍSTICAS

El concepto **Oratoria** tiene dos sinónimos, la **retórica** que designa al arte del bien decir, de dar al lenguaje la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmovir; y la **elocuencia** como la facultad de hablar o escribir de modo efectivo para convencer a los demás mediante argumentos lógicos, para que asuman la conducta que se sugiere. La oratoria es persuasión, honradez y convicción.

Según el orador: x

- Conocimiento.
- Integridad.
- Confianza.
- Destreza y habilidad.



CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA

Según el punto de vista intelectual y emocional

- Clara y entendible.
- Impactante y fácil de recordar.
- Conmovedora y persuasiva.
- Entretenida.

ELEMENTOS DE LA ORATORIA

- El orador.
- El discurso.
- El público.

TIPOS DE ORATORIA

Oratoria social



Oratoria pedagógica



Oratoria forense



Oratoria política



Oratoria religiosa



Oratoria militar



Oratoria artística



Oratoria empresarial



CUALIDADES DEL ORADOR

★★★ Cualidades físicas:

- Aseo personal.
- El vestido.
- Actitud mental positiva.
- Buena salud física.
- Buena salud psíquica.

★★★ Cualidades intelectuales:

- Memoria.
- Imaginación.
- Sensibilidad.
- Iniciativa.

★★★ Cualidades morales:

- Honradez.
- Puntualidad.
- Sinceridad.
- Congruencia.
- Lealtad.

FINES DE LA ORATORIA

Persuadir



Enseñar



Conmover



Agradar



BIBLIOGRAFÍA

Sureste, U. d. (2024). *Antología*. Comitán de Domínguez: UDS.