



# Mapa Conceptual

*Nombre del alumno (a): Blanca Crhistmas Gómez Pérez.*

*Nombres del tema: La exposición (4.1 a 4.3).*

*Parcial: I ro.*

*Nombre de la Materia: Comunicación oral.*

*Nombre del profesor: José Luis López Santis.*

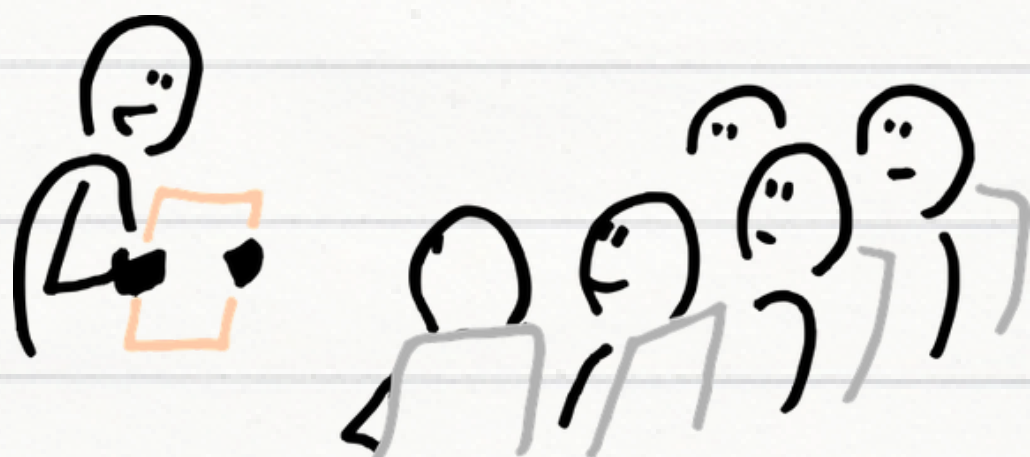
*Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social y Gestión Comunitaria.*

*Cuatrimestre: 2do.*

*Pichucalco, Chiapas a 04 de febrero del 2025.*

# \* El público y sus necesidades \*

## la exposición



### DISCURSO

En oratoria es el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio.

### Cualidades

#### Claridad

✓ Debida pronunciación de cada una de las sílabas, las palabras y las oraciones que conforman el texto de un discurso

✓ Emitidos con la adecuada articulación y el justo volumen.

✓ Ser claro en la forma y el fondo, es decir en cuanto a las palabras y las ideas.

✓ Analizar los factores físicos relativos a la pronunciación de las palabras y de las oraciones (volumen, tono, velocidad y cadencia).

#### Precisión

✗ Es el camino más breve para la comprensión del auditorio y la creación del estado de ánimo coherente con la idea a transmitir.

✗ Expresar únicamente lo que se desea.

✗ Requiere de seguridad.

✗ se consigue si se tiene bien definido lo que se desea expresar y se conocen 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.

✗ Es garantía de comprensión que el auditorio reconoce, valora y agradece,

✗ No permite que se lleve a efecto la utilización de palabras excesivas.

#### Corrección

✓ Hace referencia a lo correcto y no a corregir.

✓ Es la idea expresada en palabras de manera lógica y con buena sintaxis.

## Convicción

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

✓ Para persuadir al auditorio es necesario que el orador empiece a convencerse por sí mismo.

✓ Es el entusiasmo con que se comunica, más que palabras, actitudes.

## Entusiasmo y acción

✗ La oratoria es la palabra en acción y, por consiguiente, las fuerzas que la impulsan son el entusiasmo y la convicción

✗ Es la voz que se mueve y conmueve en el auditorio.

✗ Es esperanza que se anticipa y perspectiva de vida que se origina en las palabras

## ANÁLISIS DEL PÚBLICO

Para un orador es fundamental estudiar a su auditorio, creencias, gustos, grado de inteligencia, etc. y percibir el grado de heterogeneidad que lo compone.

## CARACTERÍSTICAS DEL AUDITORIO

### Tamaño

✓ El auditorio debe medirse con objetividad, es decir, saber exactamente cuántas personas, de qué sexo, edad y otros datos concretos que aporten confianza al orador.

preparación mental, para mayor confianza

✓ Ser claro en la forma y el fondo, es decir en cuanto a las palabras y las ideas.

✓ Analizar factores la pronunciación de las palabras y la distancia del expectador entre otras.

### Interés

✗ Es el grado de concentración y atención que nos prestara la audiencia.

✗ Depende de si la audiencia ha asistido voluntariamente o por obligación.

✗ Un publico a gusto requiere mantenerlo motivado.

✗ Un publico disgustado, requiere mayor motivación y representa mas reto puesto que puede distraer a la audiencia interesada.

### Auditorio (lugar)

✗ Lo conocido genera confianza en el público.

✗ Lo desconocido no se traduce en rechazo, sino en expectativa, agudizando la atención del público.

✗ Cada lugar influye en el público.

### Auditorio de Impacto Continuado

✗ Lanzar mensajes de afecto de manera insistente a la audiencia.

✗ Es llamar y mantener la atención de la audiencia de manera positiva.

### Agenda de Presentación

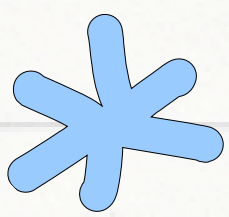
✓ agenda o guion de lo que va a ocurrir en la sala de presentación

✓ Son 3 etapas:

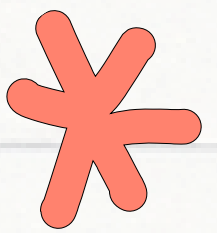
✓ I. Fase de observación y primer contacto; se debe demostrar respeto, humildad y cercano.

✓ II. Estrechar lazos, es la de ganarse el respeto de la audiencia.

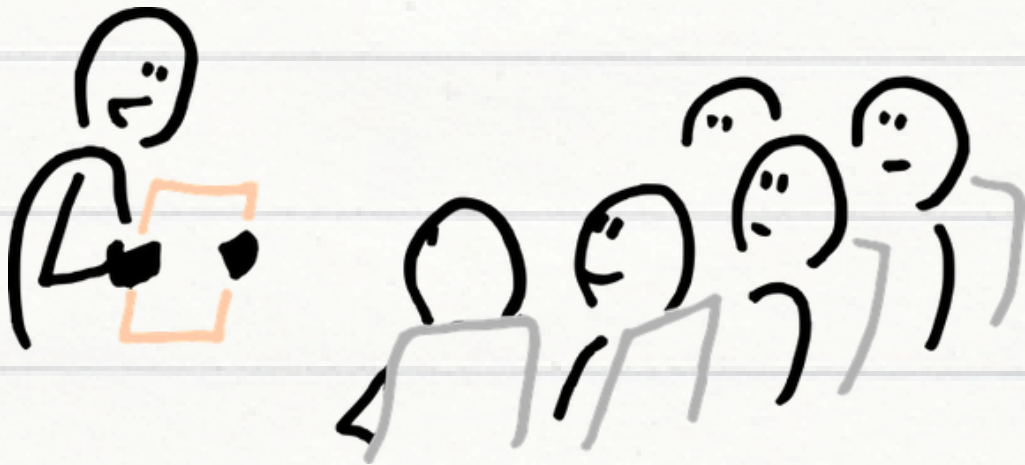
✓ III. Aceptación, es cuando el público comprende lo que el orador esta diciendo, como profesional



# Elocuencia y persuasión



¿En qué consiste la elocuencia?



## CONCEPTO

La belleza de la expresión es fruto de una sensibilidad culta y nace del alma.

## Propósitos

✓ Convencer

✓ Conmover

## Hombre elocuente

✗ Utiliza el instrumento de su voz fluida para comunicar determinado pensamiento y sembrar ideas en la audiencia.

✗ Tiene el don de la improvisación de la palabra, que usa para decir lo que siente y lo que se propone.

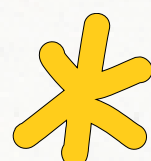
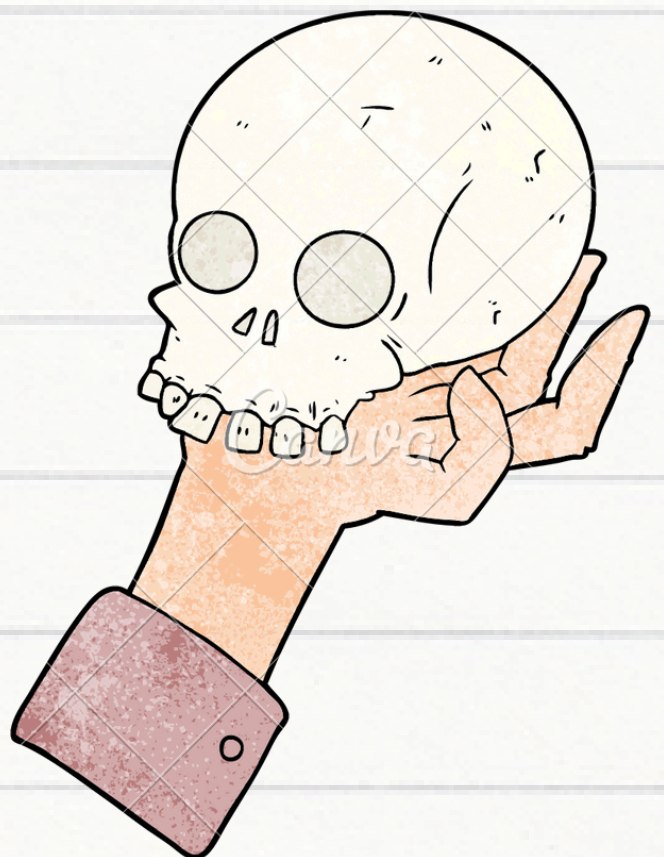
✗ Escoge el escenario de acuerdo a su condición.

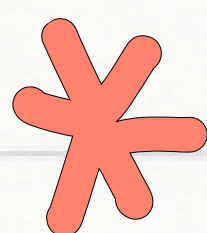
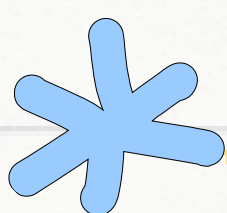
## Elementos

✗ Lo que se expresa;  
-el mensaje-

✗ Cómo se lo expresa;  
-la voz-

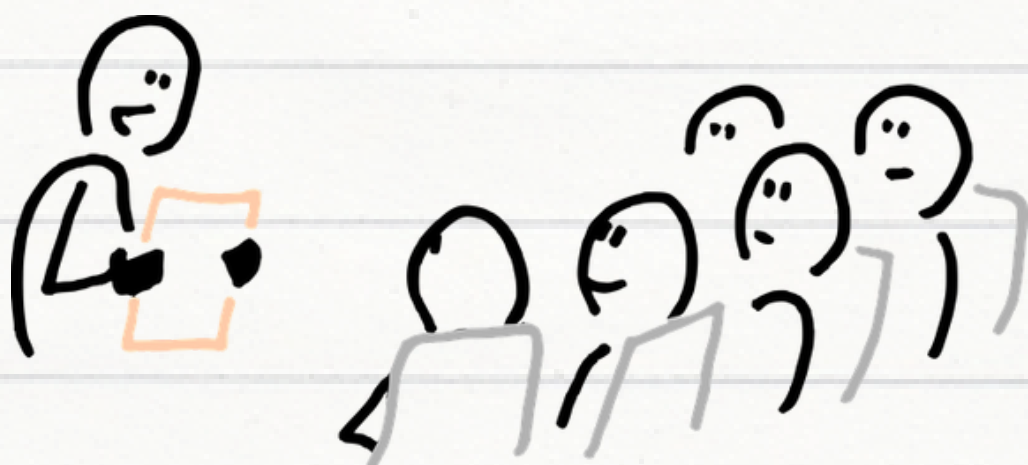
✗ Quién lo escucha;  
-el auditorio





# La oratoria

## sus características



### Según el Orador

- Conocimiento: tener el mayor conocimiento sobre el tema que escogerá para ser manifestado.
- Integridad
- Confianza: en sí mismo.
- Destreza y Habilidad

### Según el punto de vista

#### Físico:

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

#### Intelectual y Emocional:

- Clara y Entendible: para un mayor éxito comunicativo.
- Impactante y fácil de recordar: para captar la atención del público y de ésta manera les sea fácil de recordar.
- Conmovedora y Persuasiva: debe transmitir la posición de tu tema y convencer con argumentos.
- Entretenida: no aburrir al auditorio.

### Elementos

#### Elementos Principales:

- El orador: Está a cargo de la elaboración, planeación y manifestación del discurso.
- El Discurso: es el contenido, el tema a tratar.
- El Público: personas, oyentes que conforman el auditorio.

#### Elementos Secundarios:

- Las Pausas: el uso correcto de este elemento permitirá un mejor entendimiento.
- La Dramatización: dramatizar con mucho énfasis, esto permitirá una mejor expresión.

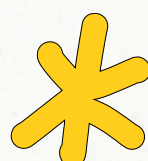
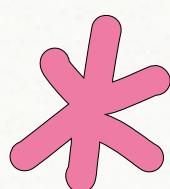
### Tipos

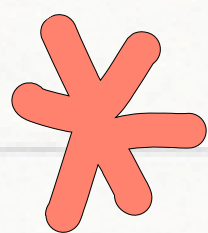
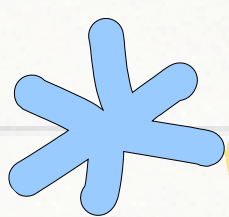
- Social.
- Pedagógica.
- Forense.
- Política.
- Religiosa.
- Militar.
- Artística.
- Empresarial.

### Fines

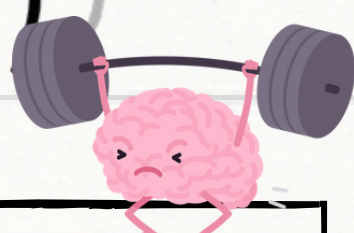
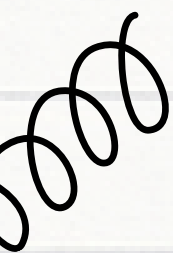
- Persuadir.
- Conmover.
- Enseñar.
- Agradar.

La Oratoria no es una disertación ordinaria, las 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 de escribir para entusiasmar.





# Cualidades del Orador



## FISICAS

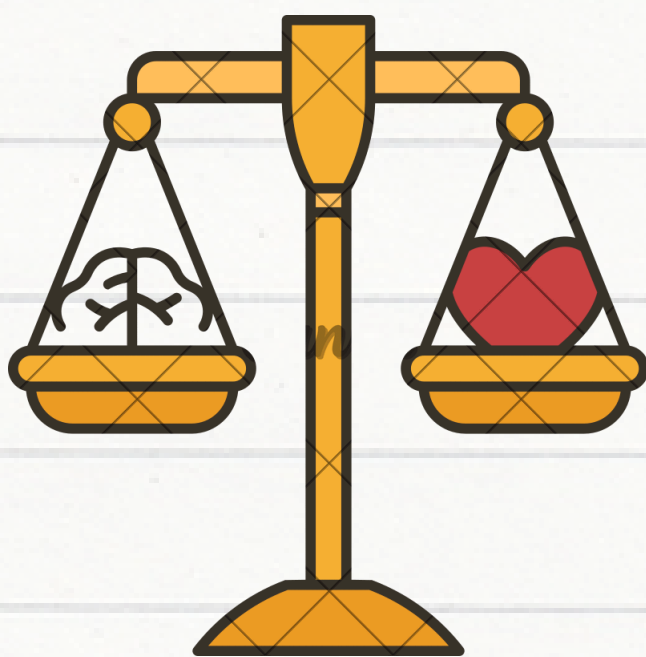
- Estas cualidades tienen que ver con la apariencia personal del orador.
- No involucra que sea hermoso o de físico impresionante.
- Tiene que ver con;
  - Aseo personal.
  - Vestido.
  - Actitud mental positiva.
  - Buena salud; física y psíquica.

## Intelectuales

- Memoria: se ejercita a través de la observación minuciosa, la retención y la evocación.
- Imaginación:
  1. pasiva; que recupera imágenes previamente percibidas por los sentidos.
  2. activa, constructiva o creativa; la mente produce imágenes de sucesos o de objetos poco o nada relacionados.
- Sensibilidad Es la facultad de sentir física o moralmente los sentimientos de alegría, pena, dolor, compasión y ternura.
- Iniciativa Es el ideal que nos mueve a realizar algo por voluntad propia sin que nadie nos lo diga, ordene o motive.

## Morales

- Honradez: Es una cualidad que involucra un proceder recto y honesto de parte de un orador
- Puntualidad Es la cualidad de hacer las cosas con prontitud, diligencia y a su debido tiempo.
- Sinceridad Es el modo de expresarse libre de fingimiento y mentiras.
- Congruencia Es la relación que existe entre el pensar y el actuar.
- Lealtad Es la cualidad de ser incapaz de traicionar la confianza depositada en uno.



### Bibliografía

(S/f). Recuperado el 4 de febrero de 2025, de [http://file:///C:/Users/PC/Desktop/UDS/2%20cuatrimestre/comunicacion%20oral/LC-LPS'COMUNICACION\\_ORAL\\_044036\[1\].pdf](http://file:///C:/Users/PC/Desktop/UDS/2%20cuatrimestre/comunicacion%20oral/LC-LPS'COMUNICACION_ORAL_044036[1].pdf)

