



UDS

Mi Universidad

Super nota

**NOMBRE DEL ALUMNO: MARÍA GUADALUPE
CAMACHO ARZAT**

**NOMBRE DEL TEMA: 4.1- EL PÚBLICO Y SUS
NECESIDADES.**

4.2.- ELOCUCENCIA Y PERSUASIÓN.

4.3.- LA ORATORIA Y SUS CARACTERÍSTICAS

PARCIAL: PRIMERO

NOMBRE DE LA MATERIA: COMUNICACIÓN ORAL

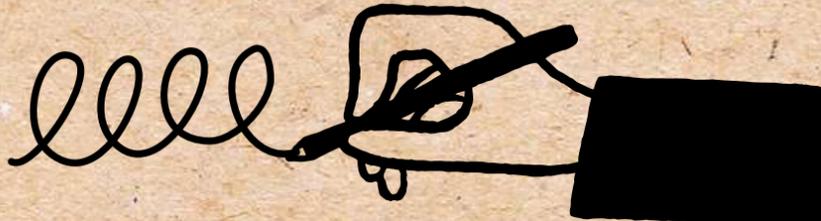
**NOMBRE DEL PROFESOR LIC. JOSÉ LUIS LOPEZ
SANTIS**

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA: LIC. TRABAJO
SOCIAL Y GESTIÓN COMUNITARIA**

CUATRIMESTRE: SEGUNDO

4.1 El público y sus necesidades.

CONCEPTO DE DISCURSO



En oratoria se define al discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio. Puede presentarse el discurso como mensajes, ideas y sentimientos al público, a través de palabras, sonidos y símbolos de acciones que el orador selecciona y organiza y que el público interpreta.



CUALIDADES DEL DISCURSO

Es el discurso un poderoso medio de expresión analítica, porque descompone los elementos de un tema o un juicio presentado al pensamiento del público en su totalidad, aplicando a cada elemento el concepto que lo define, facilitando así el conocimiento de su principio fundamental, de su distinción respecto de otros juicios y conceptos.



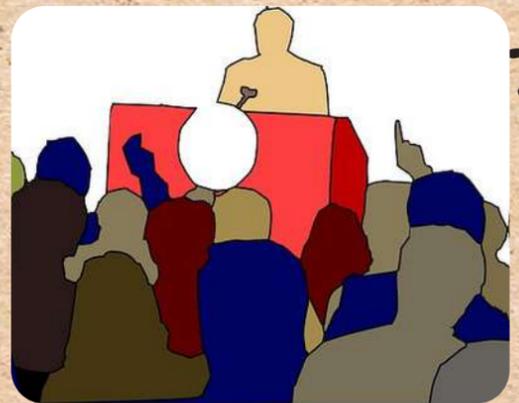
a) Claridad



Se entiende la claridad como la debida pronunciación de cada una de las sílabas, las palabras y las oraciones que conforman el texto de un discurso, los cuales deberán emitirse con la adecuada articulación y el justo volumen para ser percibidas claramente;

b) Precisión

La precisión en el discurso es el camino más breve para llegar a la comprensión del auditorio y poder crear en él un estado de ánimo coherente con la idea que pretendemos transmitir

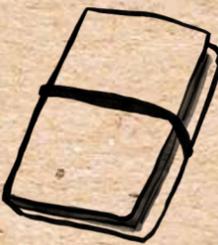
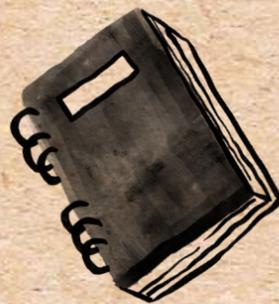


c) Concisión

Es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse, ya sea por escrito u oralmente. La concisión en el discurso es garantía de comprensión que el auditorio reconoce, valora y agradece, porque no se lleva a efecto la utilización de palabras excesivas



d) Corrección

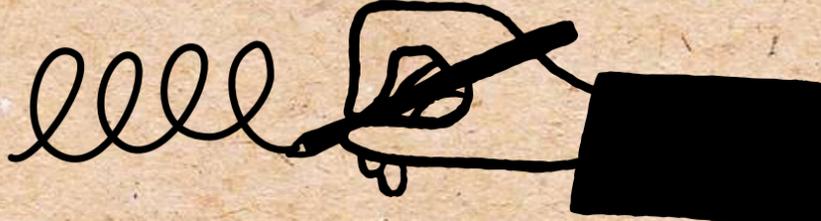


Es importante recordar que el discurso es la idea expresada en palabras y que, por consiguiente, la lógica y la sintaxis son las columnas en que debe apoyarse la oratoria, entendiéndose como sintaxis en que se combinan las palabras.



4.1 El público y sus necesidades.

e) Convicción



Al pronunciarse un discurso es imprescindible estar absolutamente convencido de la bondad de la idea, de la verdad de lo que se dice y de las ventajas y beneficios que las palabras llevan al auditorio por conducto del discurso, por lo que para persuadir al auditorio es necesario que el orador empiece a convencerse por sí mismo.



f) Entusiasmo y acción

La oratoria es la palabra en acción y, por consiguiente, las fuerzas que la impulsan son el entusiasmo y la convicción. El entusiasmo es la voz que se mueve y conmueve en el auditorio, el entusiasmo es esperanza que se anticipa y la perspectiva es vida que se origina en las palabras.



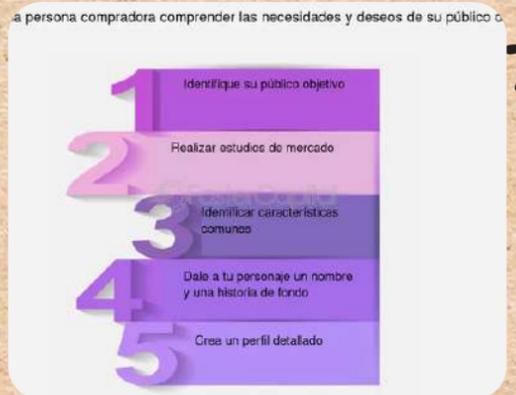
ANALISIS DEL PÚBLICO.



Para un orador es fundamental estudiar a su auditorio calculando sus creencias, gustos, grado de inteligencia, y percibir el grado de heterogeneidad que lo compone, no es lo mismo hablar para un público diverso y heterogéneo que para un público de adeptos y esta realidad la podemos comprobar en los discursos políticos

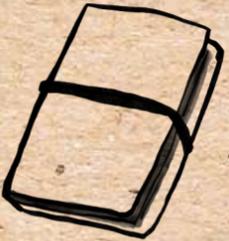
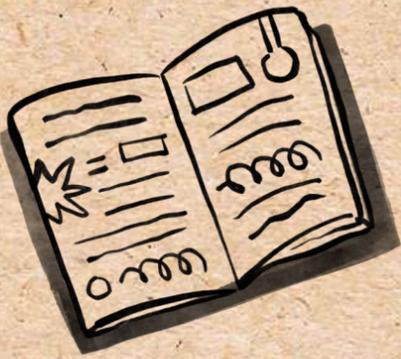
CARACTERÍSTICAS

Objetivo: El estudiante conocerá y explicará las diferentes características del auditorio. Hablar en público implica una gran responsabilidad, aun cuando sólo se hable ante un número reducido de personas, o ante un auditorio inmenso, sea en la situación que sea. Por lo que es conveniente que el presentador tenga una idea concreta de cómo es el público con el que se va enfrentar, por ejemplo: Edad, profesión, clase social, status político o religioso.



CARACTERÍSTICAS

- Tamaño del auditorio
- Interés del Auditorio
- Auditorio Conocido o Desconocido
- Auditorio de Impacto Continuo
- Agenda de Presentación

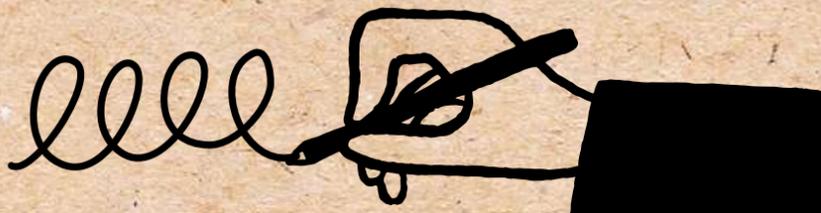


¿Cómo identificar a tu público objetivo?



4.2 Elocuencia y persuasión

¿En qué consiste la elocuencia?



La elocuencia es la capacidad de expresarse de manera clara, persuasiva y eficaz. La persuasión es la habilidad de influir en las emociones y opiniones de los demás. La elocuencia tiene dos propósitos que identifican su condición auténtica: el de convencer y el de conmover.

La elocuencia florece entre lo que se expresa —el mensaje—, cómo se lo expresa —la voz— y quién lo escucha —el auditorio—. Estos tres elementos constituyen los pilares del arte de hablar.



técnicas de elocuencia

- Controlar el tono, volumen y velocidad de la voz
- Utilizar el lenguaje corporal, como la postura y los gestos
- Mantener contacto visual
- Adaptarse a la reacción de la audiencia



técnicas de persuasión

- Presentar datos sólidos y métricas que respalden la propuesta
- Finalizar con un llamado a la acción
- Identificar y validar la necesidad del cliente
- Explicar el producto o servicio, resaltando sus beneficios
- Incluir testimonios de clientes satisfechos

Aprender a hablar en público

Superar el miedo a hablar en público

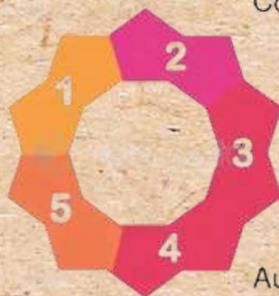
habilidades persuasiva

el proceso de convencer a otra persona para que realice una acción o esté de acuerdo con una idea

La importancia de la persuasión efectiva

Ayuda a lograr objetivos

Ayuda en la toma de decisiones



Construye relaciones

Mejora las habilidades comunicativas

Aumenta la confianza

Glosario *boh!*

ELOCUENCIA:

(del latín eloquentia)

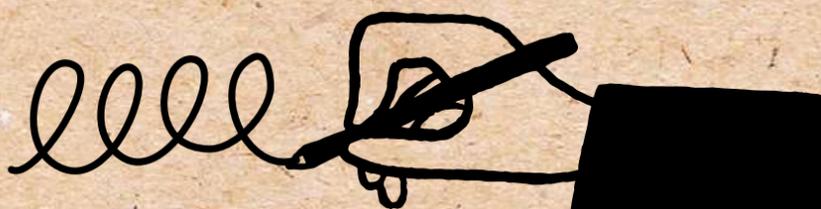
Es la fuerza expresiva para convencer o persuadir que tienen por sí mismas las palabras, gestos, o cualquier cosa capaz de dar a entender algo.

Facultad de hablar bien con fluidez, propiedad y de manera efectiva para poder convencer.

@bohmx

4.3 La oratoria y sus características.

CONCEPTOS GENERALES SOBRE ORATORIA



La oratoria es el arte de hablar con elocuencia, es decir, de expresarse eficazmente mediante la palabra dialogada, ante cualquier auditorio y en cualquier circunstancia. La oratoria consiste en lograr que la gente se convenza por la fuerza de la razón y de la verdad, y se conmuevan por las emociones y sentimientos, ya que la palabra es un importante medio de comunicación, pero, además, es una fuerza incontenible que puede conmover, conducir, orientar, convencer y educar.

CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA: 1. Según el Orador:



Conocimiento: tener el mayor conocimiento sobre el tema que escogerá para ser manifestado.

Integridad: el orador debe ser íntegro.

Confianza: el orador debe tener plena confianza de sí mismo.

Destreza y Habilidad: un orador debe tener destreza y habilidad frente a su público.



2. Según el punto de vista físico:

La voz: pues definitivamente debemos de hacer uso de un adecuado 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.



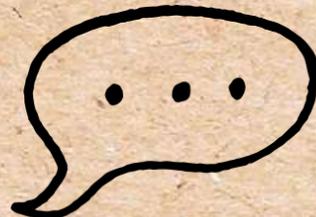
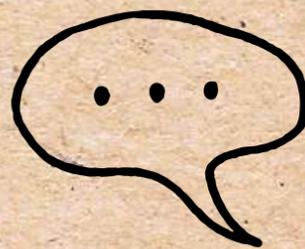
3. Según el punto de vista Intelectual y Emocional:

Clara y Entendible: la oratoria se debe de manifestar de manera clara, entendible y precisa para un mayor éxito comunicativo.

Impactante y fácil de recordar: la oratoria necesariamente debe ser impactante para captar la atención del público y de ésta manera les sea fácil de recordar.

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.



Elementos de la oratoria:

1. Elementos Principales:

El orador: Es quien está a cargo de la elaboración, planeación y manifestación del discurso.

El Discurso: es el contenido, el tema a tratar.

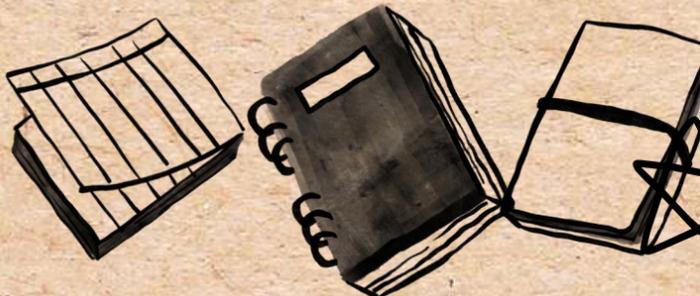
El Público: personas, oyentes que conforman el auditorio.



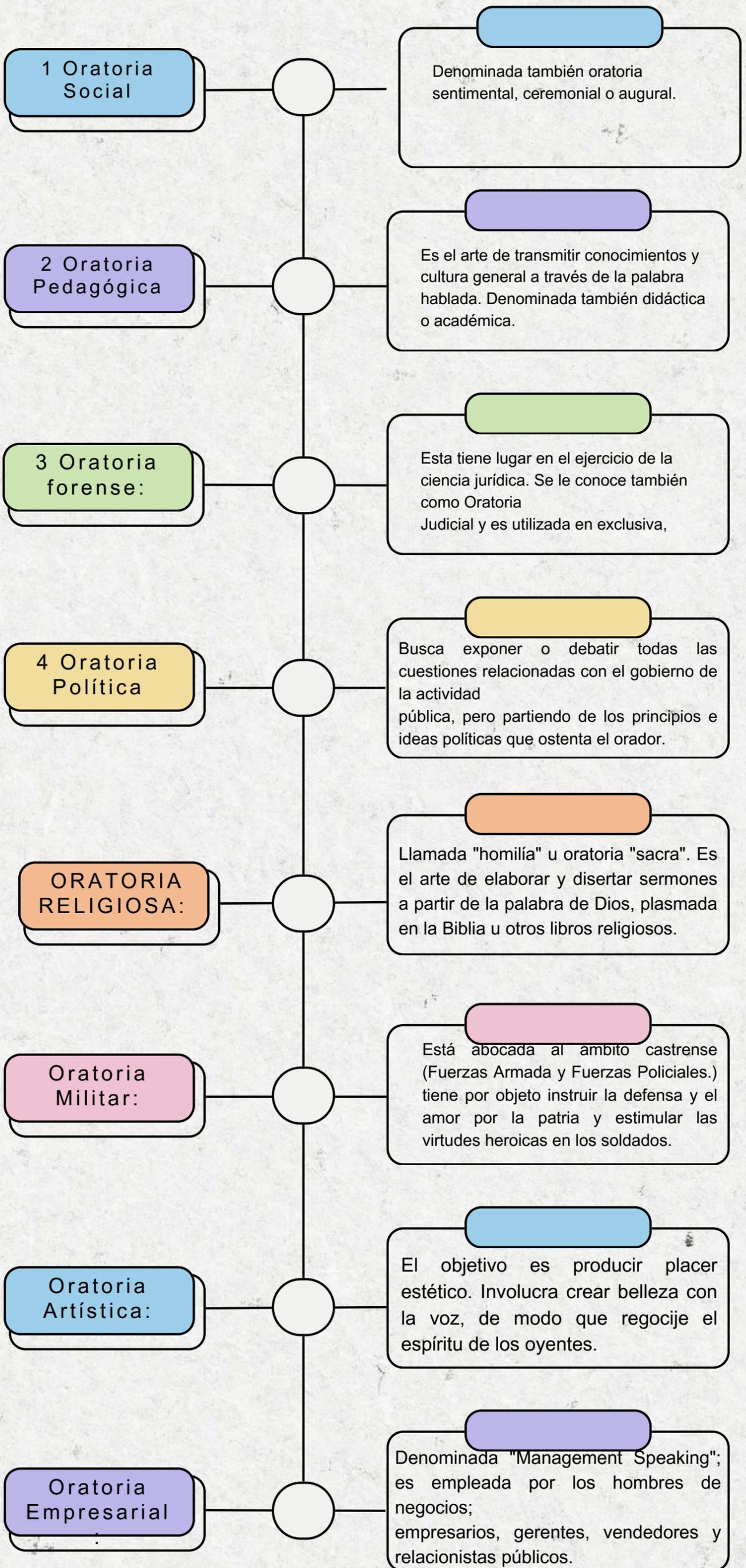
2. Elementos Secundarios:

Las Pausas: el uso correcto de este elemento permitirá un mejor entendimiento por parte de los oyentes.

La Dramatización: dramatizar con mucho énfasis, esto permitirá una mejor expresión.

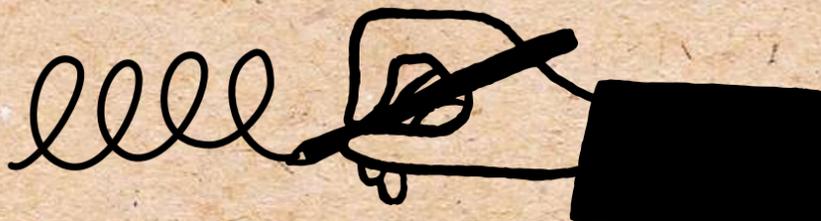


TIPOS DE ORATORIA



Los fines de la oratoria

Definición



Es importante precisar que la oratoria, como toda ciencia o arte, tiene una serie de propósitos que anhela alcanzar a través de su práctica efectiva. Estos propósitos que también podemos llamar fines, han sido materia de debate desde los tiempos antiguos.

1. Persuadir

Implica convencer a otras personas de que nuestras opiniones e ideas son las correctas y moverlas a la acción de acuerdo con ellas. Involucra también la motivación para que otros realicen lo que en el fondo muchas veces no quieren hacer.



2. Enseñar

Comprende la acción de transmitir, a alumnos o discípulos, conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Esta transmisión pedagógica se realiza en sesiones académicas, debates o incluso, en una plática común. Aquí la oratoria se orienta a la inteligencia de los receptores, su propósito es comunicar no sólo las noticias cotidianas sino, va más allá;

- Oratoria Pedagógica

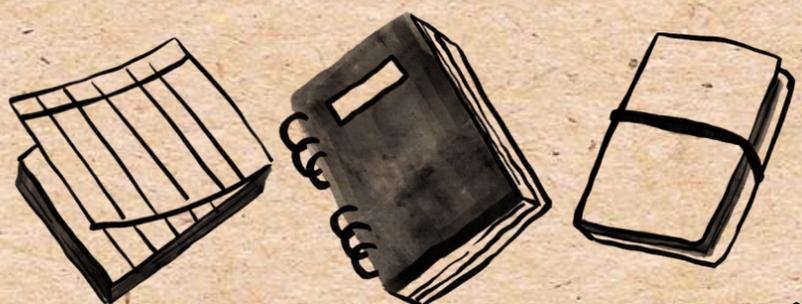
En la foto anterior, los alumnos de una clase - en una escuela de enseñanza primaria - levantan la mano para responder a una pregunta de la profesora.



3. Conmover

Involucra provocar por intermedio de la oratoria, determinados sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas que escuchan nuestras palabras. El ser humano en la vida diaria llora, ríe, se asusta, se encoleriza etc. Es decir, experimenta emociones. Estas emociones también las puede crear un orador a través de sus palabras siempre y cuando estas lleguen a la fibra interna del público oyente.

4. Agradar

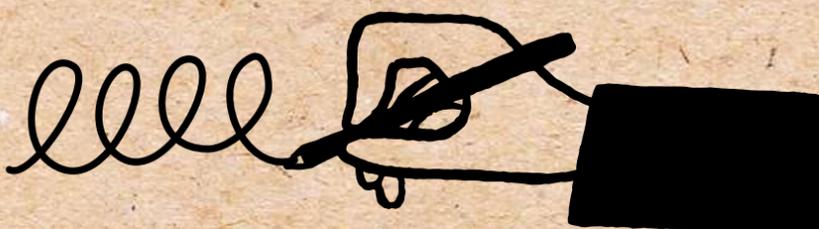


Agradar es crear belleza con la palabra hablada; es decir, producir en el alma ajena un sentimiento de placer con fines determinados. La oratoria como entretenimiento se orienta al campo del sentimiento.

Cualidades del Orador

Definición

Sean cuales fueran las tareas específicas que el orador deba realizar en una disertación y aunque muchas de ellas puedan parecer mecánicas o rutinarias, no puede pasarse por alto la importancia de la posición que ocupa como comunicador social y/o líder de opinión.



1 El aseo personal

Es la limpieza, cuidado, compostura y buena disposición de nuestro cuerpo. Ello transmite una agradable impresión a través del sentido visual y olfativo. El acicalamiento en nuestro peinado, maquillaje y perfume permiten un buen acercamiento de los oyentes hacia nosotros.



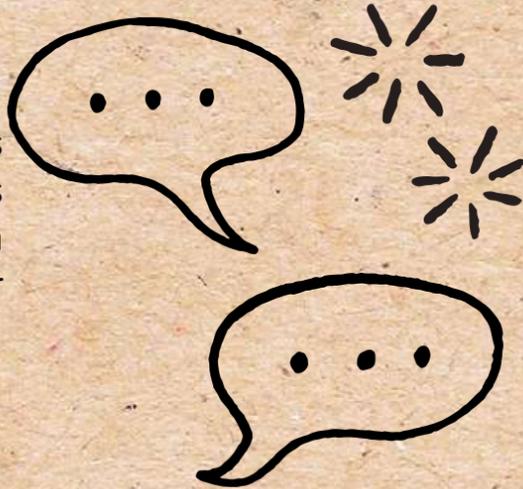
2 El vestido

Es la cubierta que nos ponemos en el cuerpo para abrigo o adorno. Involucra el conjunto de piezas que sirven para cubrir nuestro cuerpo, pueden ser formales o informales según la ocasión en la que tengamos que utilizarlo. Recordemos que el vestido resalta nuestra personalidad, formalidad y pulcritud.



3 La actitud mental positiva

Es la condición subjetiva de nuestra mente; ésta nos permite tener una actitud mental positiva que nos impulsa a realizar lo anhelado o en su defecto, una actitud mental negativa que sólo apunta a buscar excusas para no realizar lo deseado.



4 Gozar de buena salud física

Un orador con dolor de muela, dolor de cabeza o fuerte dolor de vientre, no podrá realizar con eficacia sus exposiciones, el dolor lacerante lo pondrá de mal humor o lo indispondrá para sus tareas. Lo recomendable es que periódicamente se acuda al médico para un chequeo general y evitar desagradables sorpresas. La labor un tanto estresante, conlleva a padecer de una serie de dolencias que al no ser atendidas o al ser mal curadas, pueden convertirse en crónicas y mortales.



5 Gozar de buena salud psíquica

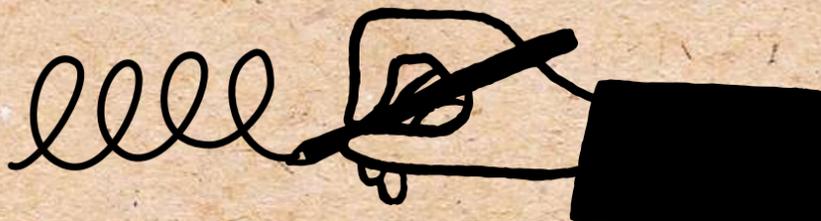
5 Gozar de buena salud psíquica

La mente también se enferma y puede producir lamentables estados de distorsión de la personalidad; paranoia, esquizofrenia y aún, psicopatía. Lógicamente una persona con desbarajustes mentales no podrá realizar a satisfacción su labor como orador, casi siempre tendrá problemas con sus superiores, compañeros de trabajo y más aún, con el público oyente.



IX.2 2º Cualidades Intelectuales

Definición



Estas cualidades están relacionadas con la facultad para conocer, comprender y razonar; implican un conjunto de características inherentes que todo orador debe desarrollar y utilizar con eficacia.

1 Memoria

El poder recordar nombres, rostros, situaciones y la ubicación exacta de documentos o cosas, constituye un requisito indispensable en la labor del orador, ello le permite evocar con facilidad, información que se necesita en lo inmediato.

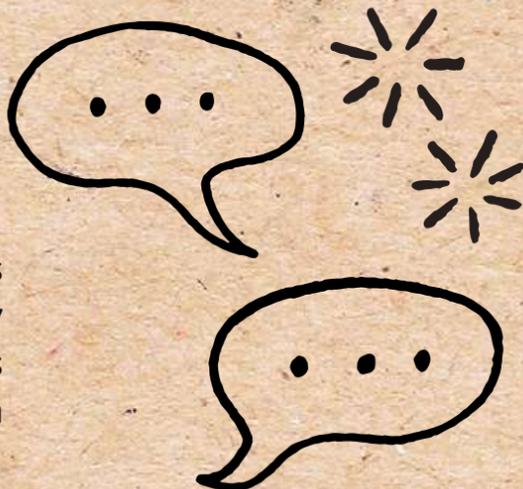


2 Imaginación

Consiste en la facultad de reproducir mentalmente objetos ausentes; de crear y combinar imágenes mentales de algo no percibido antes o inexistente. El término imaginación, incluye dos características básicas: la renovación o "reexperimentación" de lo ya vivido (memoria), y la creación de imágenes mentales que antes no existían (imaginación).

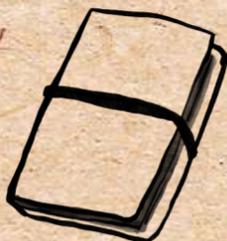
3. Sensibilidad

Es la facultad de sentir física o moralmente los sentimientos de alegría, pena, dolor, compasión y ternura. Es una cualidad propia de los seres humanos, pero no por ello todos los tienen desarrollados en la misma medida.



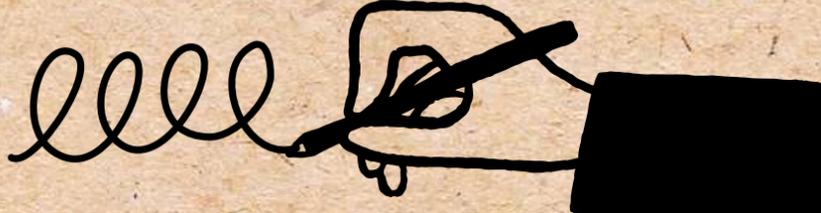
4. Iniciativa

Es el ideal que nos mueve a realizar algo por voluntad propia sin que nadie nos lo diga, ordene o motive. Involucra la acción de adelantarse a los demás en hablar u obrar, es una cualidad personal que inclina a las personas a realizar acciones para alcanzar una ventaja competitiva.



IX. 3 3º Cualidades Morales

Definición



La moral está relacionada a las costumbres y a las normas de conducta de una determinada sociedad. Por extensión, podemos decir que es el conjunto de normas de comportamiento que debe cumplir un orador, para que exista congruencia entre lo que predica y hace, en el ejercicio de su labor profesional.

3. Honradez

Es una cualidad que involucra un proceder recto y honesto de parte de un orador. Actuar con honestidad significa, no apartarnos de los cánones morales establecidos por la profesión ya que muchas veces suelen presentárenos oportunidades o propuestas nada decentes, que bien podríamos aprovechar en beneficio nuestro.



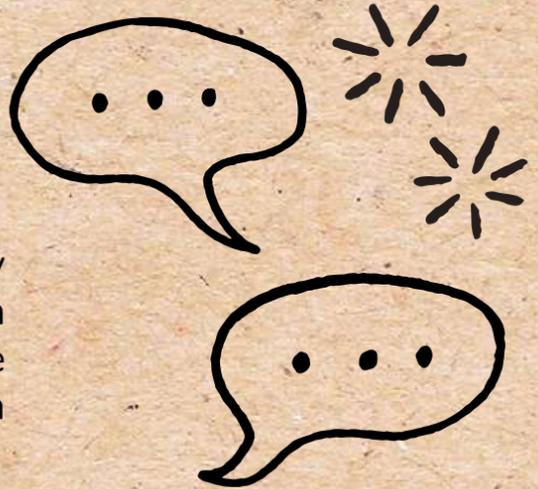
2. Puntualidad

Es la cualidad de hacer las cosas con prontitud, diligencia y a su debido tiempo. Es ser exactos en hacer las cosas a su tiempo y de llegar a los sitios convenidos en la hora establecida.



3. Sinceridad

Es el modo de expresarse libre de fingimiento y mentiras. Involucra hablar con veracidad y sin doblez. En la boca del mentiroso todo se hace dudoso; en cambio, en los labios de una persona sincera, todo es creíble y aceptado con confianza.



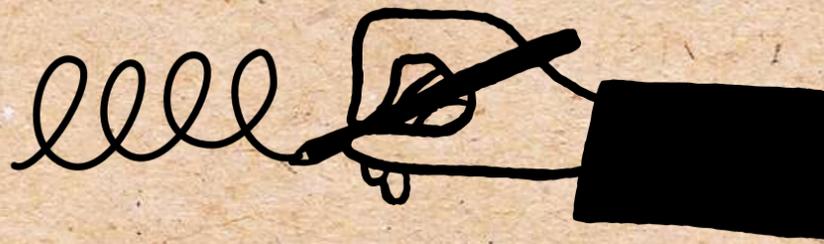
4. Congruencia

Es la relación que existe entre el pensar y el actuar, relación que muchas veces no es armoniosa, pues a menudo no hacemos lo que predicamos.



5. Lealtad

Es la cualidad de ser leal; es decir, convertirse en una persona incapaz de traicionar la confianza depositada en uno, o ser incapaz de engañar a quien le ha brindado su consideración.



**Bibliografía Obtenido de universidad
del sureste (UDS). 2025. Antología de
comunicación oral**