



Súper nota

Nombre del Alumno: Stephani Monserrat Correa Sánchez

Nombre del tema: El público y sus necesidades, elocuencia y persuasión, oratoria y sus características

Parcial I

Nombre de la Materia: Comunicación Oral

Nombre del profesor: José Luis López Santis

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social

Cuatrimestre: 2



EL PÚBLICO Y SUS NECESIDADES



El público se refiere al grupo de personas que recibe un mensaje o participa en un evento, y sus necesidades varían dependiendo del contexto, los objetivos y las características del grupo. Entender estas necesidades es esencial para establecer una conexión efectiva y cumplir con las expectativas del público



NECESIDADES INFORMATIVAS



El público busca datos, conocimiento o explicaciones claras sobre un tema.
Ejemplo: En una conferencia educativa o una noticia.

NECESIDADES EMOCIONALES

Desean sentirse inspirados, motivados o comprendidos.
Ejemplo: En discursos motivacionales, eventos culturales o películas.



NECESIDADES DE ENTRETENIMIENTO



Buscan distracción, diversión o una experiencia placentera.
Ejemplo: En conciertos, espectáculos o redes sociales.

NECESIDADES PRÁCTICAS

Quieren soluciones concretas a problemas específicos.
Ejemplo: En tutoriales, guías o sesiones de capacitación



NECESIDADES SOCIALES



Desean pertenecer a un grupo o comunidad con intereses comunes.
Ejemplo: En eventos de networking o actividades grupales.

NECESIDADES DE INTERACCIÓN

Quieren ser escuchados, participar o compartir sus opiniones.
Ejemplo: En debates, foros o redes sociales interactivas.



NECESIDADES DE VALIDACIÓN

Buscan reconocimiento, aceptación o apoyo.
Ejemplo: En campañas dirigidas a clientes, empleados o grupos minoritarios.





DEFINICIÓN

- Elocuencia: Habilidad para hablar o escribir de manera fluida, persuasiva y con impacto en la audiencia. Se relaciona con la claridad, expresividad y fuerza del discurso.
- Persuasión: Capacidad de influir en la opinión, actitud o comportamiento de una persona a través de argumentos, emociones o lógica



ELOCUENCIA Y PERSUASION



ELEMENTOS CLAVES DE LA ELOCUENCIA

- Claridad: Expresar ideas de forma comprensible.
- Fluidez: Hablar sin interrupciones ni titubeos.
- Vocabulario adecuado: Elegir las palabras correctas para la audiencia
- Expresión corporal y tono de voz: Refuerzan el men



ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN (SEGÚN ARISTÓTELES)

- Ethos (Credibilidad): Se basa en la autoridad y reputación del hablante.
- Pathos (Emoción): Se apela a los sentimientos del público.
- Logos (Lógica): Uso de argumentos racionales y datos





Oratoria



Definición

La oratoria es el arte de hablar en público de manera efectiva con el propósito de informar, persuadir o emocionar a la audiencia. Se basa en la claridad del mensaje, la expresividad y la conexión con el público

Características

- Claridad: Expresión de ideas de forma sencilla y comprensible.
- Coherencia: Organización lógica del discurso.
- Expresión vocal: Uso adecuado del tono, volumen y ritmo.
- Expresión corporal: Gestos y posturas que refuercen el mensaje
- Persuasión: Capacidad de influir en la audiencia.
- Conexión emocional: Generar empatía con el público.
- Improvisación: Adaptabilidad a situaciones inesperadas



