



Súper nota

Nombre del Alumno: Saraí Yamilé Ovalles Gómz.

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 PUBLICO Y SUS NECESIDADES



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.

NECESIDADES INFORMATIVAS

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



NECESIDADES EMOCIONALES



Necesitan sentirse inspirado, 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.



ELOCUCENCIA Y PERSUASIÓN



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.

La elocuencia tiene dos propósitos que identifican su condición auténtica: el de convencer y el de conmover.

• Persuasión: Capacidad de influir en la opinión, actitud o comportamiento de una persona a través de argumentos, emociones o lógica.



Elementos claves de la elocuencia

1. Claridad: Expresar ideas de forma comprensible.

2. Fluidez: Hablar sin interrupciones ni titubeos.



3. Vocabulario adecuado: Elegir las palabras correctas para la audiencia



4. Expresión corporal y tono de voz: Refuerzan el mensaje.



Estrategias de Persuasión (Según Aristóteles)

1. Ethos (Credibilidad): Se basa en la autoridad y reputación del hablante.

2. Pathos (Emoción): Se apela a los sentimientos del público.

3. Logos (Lógica): Uso de argumentos racionales y datos.



ETHOS

Credibilidad



El orador demuestra que tiene autoridad en un tema, para hacerlo más fácil de aceptar e implementar.

PATHOS

Emoción



El orador conecta con los sentimientos de su audiencia, para mostrarles cómo beneficiarse de su discurso.

LOGOS

Lógica



El orador utiliza los argumentos racionales y los datos para demostrar la validez de su discurso.

ORATORIA

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 principales



1. Claridad: Expresión de ideas de forma sencilla y comprensible

2. Coherencia: Organización lógica del discurso.



3. Expresión vocal: Uso adecuado del tono, volumen y ritmo.

4. Expresión corporal: Gestos y posturas que refuercen el mensaje



5. Persuasión: Capacidad de influir en la audiencia.

6. Conexión emocional: Generar empatía con el público.



7. Improvisación: Adaptabilidad a situaciones inesperadas

