



Super nota

Nombre del Alumno:

Jhoanny del Carmen Méndez Diaz.

Nombre del tema:

4.1: El público y sus necesidades.

4.2: Elocuencia y persuacion.

4.3: La oratoria y sus característica.

Parcial: 1ro.

Nombre de la Materia:

Comunicación oral.

Nombre del profesor:

José Luis López Santis.

Nombre de la Licenciatura:

Trabajo social y gestión comunitaria.

Cuatrimestre: 2do.

Lugar y Fecha de elaboración:

Pichucalco Chiapas a 15 de febrero de 2025.

El público y sus necesidades.

¿QUÉ ES EL DISCURSO?



El discurso es una forma de comunicación verbal en la que se expresa un mensaje o se presenta un argumento de manera estructurada y coherente.

Puede ser oral o escrito y tiene el propósito de persuadir, informar, convencer o entretener a una audiencia específica.

Los discursos pueden variar en su estilo, tono y contenido según el contexto en el que se presenten, ya sea en discursos políticos, discursos académicos, discursos de ventas, entre otros.

Un discurso efectivo debe tener una introducción clara, un desarrollo lógico y una conclusión contundente para lograr su propósito comunicativo.

Concepto de discurso.

El discurso es la armazón fundamental que hace posible que cada uno encuentre la necesaria barrera del goce para constituir un lazo social, por tanto el discurso es una forma de utilizar el lenguaje escrito como verbal y se utiliza para la construcción de un mensaje.

Cualidades del discurso.

- Claridad.
- Precisión.
- Concisión.



- Corrección.
- Convicción.
- Entusiasmo y acción.

Análisis del público.

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.



Objetivo

- Identificar a la audiencia.
- Conocer sus necesidades, preferencias, y comportamientos.
- Comprender cómo se relacionan con la marca o sector.
- Predecir su nivel de interés, conocimiento, y actitudes.

Características.

- Tamaño del auditorio.
- Interés del auditorio.
- Auditorio conocido o desconocido.
- Auditorio de impacto continuado.
- Agenda de presentación.



El acercamiento del presentador hacia el público debe realizarse en tres etapas, que son:

- Fase de observación y primer contacto.
- Estrechar lazos.
- Aceptación.

Elocuencia y persuasión.

Elocuencia

Elocuencia describe «el arte de hablar de modo eficaz para deleitar o conmover».

«La locutora de la radio tiene mucha **elocuencia**»



Elocuencia.

Es la habilidad de expresarse con:

- Completa fluidez.
- Amplio vocabulario.
- Modo eficaz para persuadir o producir una respuesta emotiva de quien recibe el mensaje.

Tiene dos propósitos.

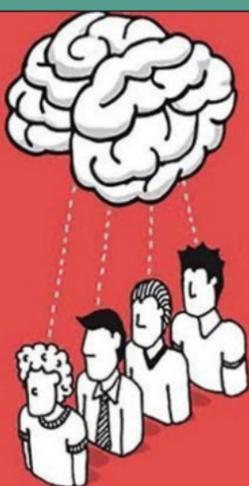
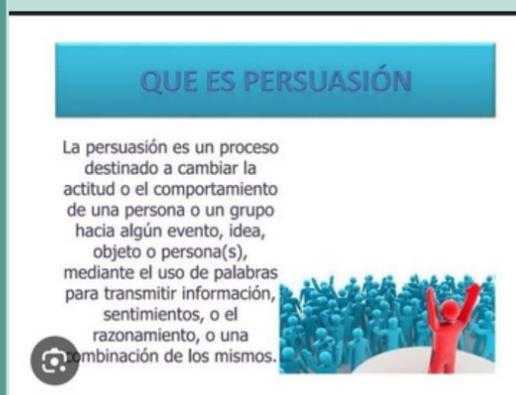
- Convencer.
- Conmover.



El hombre elocuente, con su estilo, utiliza el instrumento de su voz fluida para comunicar determinado pensamiento y sembrar ideas en el auditorio congregado para escucharlo.

Persuasión.

Es un proceso destinado a cambiar la actitud o el comportamiento de una persona o un grupo hacia algún evento, idea, objeto o persona(s).



mediante el uso de palabras para transmitir información, sentimientos, o el razonamiento, o una combinación de los mismos.

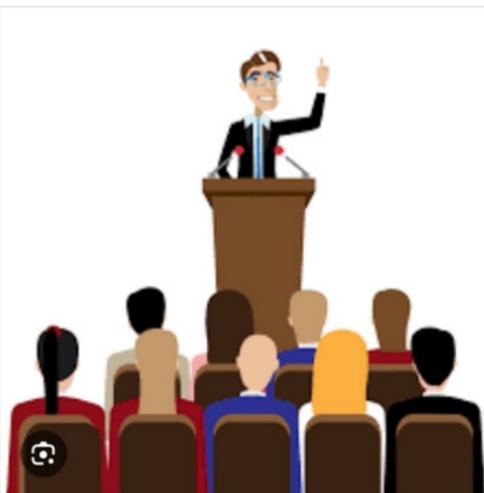
Características:

- Credibilidad.
- Lógica.
- Emociones.
- Conexión con el lector.
- Organización.
- Simpatía.
- Reciprocidad.



- La elocuencia es una herramienta fundamental para la persuasión.
- Son habilidades que se pueden aprender y mejorar con la práctica.

La oratoria y sus características.



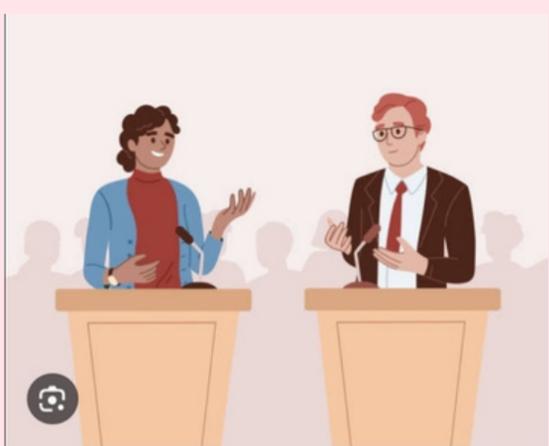
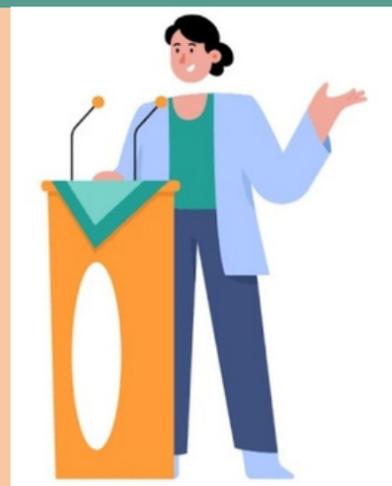
Es:

El arte de hablar en público con elocuencia, de manera clara y eficaz, para persuadir, informar o conmovir a la audiencia.

Características:

Según el orador:

- Conocimiento.
- Integridad..
- Confianza.
- Destrezas y habilidades.



Según el punto de vista físico:

- La voz.
- El cuerpo del orador.

Según el punto de vista intelectual y emocional.

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



Elementos:

Principales:

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

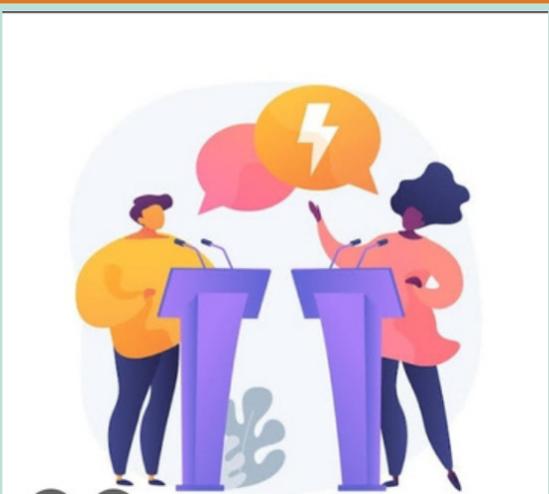
Secundarios:

- Las pausas.
- La dramatización.



Tipos de oratoria:

- Oratoria social.
- Oratoria pedagógica.
- Oratoria forense.
- Oratoria política.



Tipos de oratoria:



- Oratoria religiosa.
- Oratoria milita.
- Oratoria artística.
- Oratoria empresaria.

Fines de la oratoria.

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



Cualidades de un orador:

En el orador no sólo se valora la aptitud para el desempeño de las funciones como expositor sino también la idoneidad a través de una serie de cualidades que a nuestro entender debe poseer un orador de éxito y que a continuación presentamos.

Físicas:

- Aseo personal.
- El vestido.
- La actitud mental positiva.
- Gozar de buena salud física.
- Gozar de buena salud psíquica.

Cualidades físicas

- Aseo personal
- Vestido
- Actitud mental positiva
- Gozar de buena salud física
- Gozar de buena salud psíquica



Cualidades intelectuales

- Memoria
- Imaginación
- Sensibilidad
- Iniciativa
- Dominio de la temática



Intelectuales:

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

Morales:

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

Cualidades morales

- Honradez
- Puntualidad
- Sinceridad
- Congruencia
- Lealtad



Como orador, usted está enseñando o informando a la audiencia sobre su tema. Ser claro y conciso permite que la audiencia siga la información que está presentando.

Bibliografía.

Antología UDS.

- MARIA DEL SOCORRO FONSECA YERENA (2011), COMUNICACION ORAL Y ESCRITA, PRENTICE HALL / PEARSON.
- MONICA RANGEL HINOJOSA (2010). COMUNICACION ORAL, EDITORIAL TRILLAS.
- MONICA RANGEL HINOJOSA (2000), COMUNICACION ORAL, TRILLAS.
- DIONNÉ VALENTINA SANTOS GARCÍA (2012), COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA, RED TERCER MILENIO.
- <http://www.aliatuniversidades.com.mx/rtm/index.php/producto/comunicacion-oral-y-escrita/>
- PILAR PRIETO (2006), TEORIAS DE LA ENTONACION, EDITOARIAL ARIEL
FORMATO FÍSICO.
- DIONNÉ VALENTINA SANTOS GARCÍA (2012), FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN, RED TERCER MILENIO.

