

COMUNICACION ORAL

TEMA:

ENSAYO

ALUMNA:

ZABDI RODRIGUEZ HERNANDEZ

CUARTO PARCIAL.



¿Qué es la elocuencia?

Es la facultad para hablar fluidamente con buena propiedad y de manera efectiva para convencer a quien escucha

¿Qué es persuadir?

Persuadir significa manejar las palabras e ideas para estimular a que una persona cumpla una determinada acción en un momento específico.

Con la elocuencia se despierta empatía en nuestro auditorio, que conectará con nosotros y nuestro mensaje. Como todo, es una habilidad que se trabaja, se consigue mejorar y de la que se obtienen innumerables ventajas. La elocuencia tiene dos propósitos que es convencer y el de conmover a la audiencia la improvisación de las palabras debe de ser espontanea.

La persuasión influye sobre actitudes, creencias, opiniones, persuasiones o conductas de las personas o de los grupos. El comunicador que intenta influir en un público, mediante la persuasión como propósito general, refleja una de las tres funciones esenciales de la persuasión las cuales son:

- **Con el propósito de motivar:** Conmover a través de los sentimientos y voluntad para lograr que lleve a cabo la acción recomendada por el emisor el receptor.
- **Con el propósito de convencer:** Ya sea para formar, cambiar o reforzar actitudes, el emisor llama al intelecto y la psicología por medio de argumentos racionales y afectivos para lograr que el público piense de cierta manera
- **Con el propósito de refutar:** A través de argumentos lógicos y emocionales se convence al público para que niegue, desapruebe o rechace alguna proposición de cambio.

Otro de los elementos principales a la hora de persuadir a alguien es el propio mensaje en sí. Varios estudios indican que el hecho de emplear un mensaje más racional o más emotivo dependerá del tipo de respuesta que se quiera favorecer.