



Universidad del sureste

Lic. En medicina veterinaria y zootecnia

2do cuatrimestre

Comunicación oral

Capítulo 8

Andrés Elorza Maldonado

Definición de conceptos

Después de estudiar el capítulo 8, escriba las siguientes definiciones:

Comunicación persuasiva

Tiene la intención de influir en las actitudes o acciones
creencias de las personas

2. Estrategia de comunicación persuasiva

2.1. ~~Establecer un vínculo~~ 2.2. Analizar actitudes, 3. ~~Formular~~
la oferta

3. Discurso de motivación

Abogado para un público con actitudes favorables,
hacia el tema o el autor, por lo tanto supone que habrá
una reacción de recomendación

4. Discurso de convicción

para públicos con actitudes reservadas o poco favorables hacia
el tema o el comunicador, el propósito es persuadir y conservar

5. Discurso de refutación

Se trata de refutar, crítica o rebatir los argumentos del
opositor que propone un cambio. El propósito es persuadir

6. Persuasión

Intención de la vida de las personas y sociedades es la de
transformarse persuasivamente

7. Logos

El razonamiento sólido con evidencia

8. Pathos

emociones, psicología y actitudes del oyente

9. Ethos

fiducia, voluntad, justicia y carácter del comunicador

10. Principio humano

nos ayuda a identificar si el mensaje persuade si o
no porque los valores del ser humano en un sentido moral
son universales o espirituales

11. Principio interpersonal

nos ayuda a distinguir actitudes y comportamientos que la
gente desarrolla en una situación o cultura de determinados

12. Principio social

destaca que la comunicación puede darse a un efecto
positivo o negativo para los individuos, grupos o países