

Definición de conceptos

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

1. Comunicación persuasiva

Tiene la intención de influir en las actitudes, creencias o conductas de los receptores. 28/02/22

2. Estrategia de comunicación persuasiva

Persuasor, Mensaje, Receptor(es) y Rehebrementación

3. Discurso de motivación

Es un discurso para un público con actitudes muy favorables o positivas hacia el tema del orador.

4. Discurso de convicción

Es un discurso dirigido para el público con actitudes negativas, muy poco favorables hacia el tema.

5. Discurso de refutación

Se presenta cuando un comunicador cuestiona, critica o refuta los argumentos del orador.

6. Persuasión

Es todo lo que una persona o un grupo trata de influir sobre otros para cambiar ideas o comportamientos

7. Logos

El razonamiento sólido con evidencias seguras

8. Pathos

Las emociones, la escorialara y las actitudes del oyente

9. Ethos

La buena voluntad, el juicio y el carácter ético del comunicador

10. Principio humano

Contribuye a reconocer las reglas o los estándares universales del comportamiento humano.

11. Principio interpersonal

Cuando contribuye al desarrollo de actitudes positivas entre los individuos de una cultura.

12. Principio social

Toda persuasión es ética cuando tiene una utilidad social positiva.