



Mi Universidad

COMUNICACIÓN ORAL

Nombre del Alumno: KARLA CADENA

Nombre del tema: COMUNICACIÓN ORAL

Parcial :2

Nombre de la Materia: COMUNICACIÓN ORAL

Nombre del profesor: TAHIRI DE LOS SANTOS HERNÁNDEZ

Nombre de la Licenciatura: PSICOLOGÍA

Cuatrimestre:2

Este es un breve ensayo sobre la comunicación oral más específicamente veremos lo que es la percepción, sus características, como se da, para que sirve y cuál es su relevancia, veremos las diversas actitudes que necesitamos para lograr una comunicación óptima.

Comenzaremos con la persuasión viendo que es , es la capacidad de influir a los demás , o mejor dicho al oyente es nuestra capacidad de poder hacer cambiar a alguien de pensamientos o ideas , la persuasión es atraer al oyente hacia el mensaje que nosotros compartimos y poner al oyente de nuestro lado , vemos que la principal importancia de la persuasión es que demostramos que somos realmente como seres humanos demostramos nuestro yo al persuadir nuestra forma de pensar y nuestras ideas, existen algunas definiciones de la persuasión: Bettinghaus dijo que es el intento consiente de cambiar del individuo, Brembeck decía que es la comunicación con la intención de influir, Charles Larson decía que es un estado de comunicación entre el emisor y receptor, existen 3 disciplinas que influyeron estas definiciones que son La retórica tradicional, Las teorías de la comunicación, La psicología y la psicología social.

Existe una estrategia de comunicación persuasiva: el persuadido que es el que intenta dar el mensaje o transmitir el mensaje, el mensaje que es la idea y lo que el persuasor busca influir en el público, y como antes mencionado el público o entorno que son los individuos a los que se les busca dar el mensaje para que sean influidos y la retro alimentación que esto es la respuesta del público si es de manera positiva o negativa.

Existe una planeación de la estrategia persuasiva que se basa en tres pasos 1: Establecer el propósito persuasivo, 2: Analizar las actitudes del público y como 3: Considerar la ética de la persuasión.

El propósito persuasivo se basa en ciertos factores que son: propósito de motivar, propósito de convencer, propósito de refutar.

El propósito de motivar se basa en Mover a la acción, el propósito de convencer es Formar, cambiar, reforzar y por ultimo Negar, desaprobar, rechazar el análisis de actitudes del público, a que se busca examinar a las actitudes del publico si son a favor o en contra del mensaje o el comunicador, existen los esquemas de análisis del público son; Dirección, Posición e intensidad, que al observar al público debemos de notar estos factores a evaluar sobre la reacción del público al discurso o mensaje.

La ética de la persuasión, esta se divide en ciertos factores que veremos el primero Principio social positivo a que vemos que la persuasión es útil si tiene una utilidad positiva en la sociedad, Principio humano aquí se dice que toda persuasión es ética si se enfoca en el reconocimiento de toda regla positiva del comportamiento humano, Principio interpersonal a que toda persuasión es correcta cuando de manera positiva se utiliza para el mejoramiento de los individuos de una conducta.

Existen varios tipos de discursos persuasivos que son : El discurso de motivación este es el indicado y favorable cuando el público está a favor del mensaje del comunicador y busca motivar a un más al público para más firmeza en su idea , El discurso de convicción por lo contrario este se emplea cuando las personas no estar de acuerdo con el mensaje y tiene una actitud negativa o ignórate del tema buscando llamar su atención y poder incluirlos y convencerlos con el mensaje que se busca compartir, El discurso de refutación este se

emplea cuando se busca cambiar el pensamiento del público cuando existe otro mensaje distinto y busca desprestigiarlo para poder convencer al público.

Cuales son los valores y actitudes éticas, comenzaremos primero por la verdad: la verdad es un principio moral, tiene un gran poder intelectual es una fuente de poder , se tiene que practicar siempre ya que la verdad otorga una credulidad al mensajero y el mensaje hablar con la verdad llega y logra transmitir emociones al público , viendo que es un factor importante para toda la vida .

El valor es la fuerza positiva que nos ayuda a lograr nuestras ideas y mantenernos firmes en nuestros mensajes, pensamientos e ideas como seres humanos el valor nos ayuda a vencer el miedo uno de los causantes más comunes de la falta de la comunicación.

La confianza, nos hace generar fe, la confianza nos hace creer en nosotros mismos y así poder llegar a comunicarnos sin que nos importe el que dirán o el temor de hablar, la confianza nos da fortaleza y firmeza.

El autodominio, este factor es primordial ya que nos insita al control de nuestras emociones e ideas, o nuestros comportamientos y nos ayuda a regular nuestras emociones.

La justicia promueve el desarrollo humano o la igualdad, la justicia nos hace ver que es lo bueno y lo malo al comunicarse.

De igual forma existen ciertos contra valores que son primordiales y los que más causan que no se logre una buena comunicación,

El miedo siendo esta una de las peores ya que nos impide llegar a actuar ya que nos hacen sentir inferiores e inseguros, nos genera ansiedad, llegando a la conclusión que el miedo destruye al ser humano logrando que la comunicación cada vez sea más reducida, la timidez nos deja en un estado de inhibición generando inseguridad y ansiedad logrando que no se logre una comunicación por el miedo al como reaccionara el publico si no tiene un buen conocimiento del tema.

El conocimiento de sí mismo, esta genera una idea de nosotros como seres humanos generando un auto concepto del ser humano siendo este la manera en la cual nosotros nos vemos seremos de igual forma señalados.

La personalidad ,m se dice que es la persona en su totalidad , en cómo es ella y sus diversas características que llegan a influir dentro de su personalidad , pero existen algunos componentes que definen la personalidad de cada ser humano sus componentes son: Factores físicos, nuestras características físicas del cuerpo como cara cabello etc. , factores intelectuales esta es la manera en la cual cada individuo piensa por si solo , factores sociable esto se refiere a la manera en la cual nosotros nos desenvolvemos en los ambientes y en nuestro entorno .por último esta la prestancia del individuo siendo esto es como los demás nos perciben , viendo que la prestancia influye mucho en nuestra forma de ver y ser , la manera en que te vistes y tu actitud del comunicador.

En esta pequeña información pudimos ver distintos temas de la comunicación oral, siendo y entendiendo que es y que significa persuasión como se emplea y sus diversos métodos,

O de igual manera vimos cuales son las actitudes favorables para el individuo, como la verdad entre algunos otros.

BIBLIOGRAFIA:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/7e92901d56c966ca584c3f41e1815de8.pdf>