



Alumna: Ximena Morales Guillén
profesor: Luis Ángel Galindo Arguello
asignatura: Comunicación oral
Cuatrimestre: 2
unidad: 4
licenciatura: psicología





Elocuencia y persuasión



Elocuencia

el hombre elocuente con su estilo utiliza el instrumento de la voz fluida para continuar determinando su pensamiento

identificar su condición auténtica de convencer

el conmovedor

improvisación

la belleza de la expresión fruto de una sensibilidad culta nace del alma, sustentada del lenguaje oral

división de diversas tonalidades

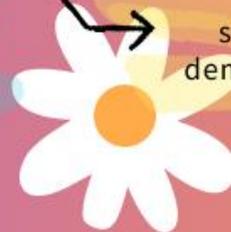
propósitos de acuerdo a las circunstancias

Persuasión

Capacidad o habilidad para convencer a una persona mediante razones o argumentos para que piense de una determinada manera o haga cierta cosa.

son seguras y directas sobre sus ideas

solicitudes sin ser demasiado agresivas o persistentes







Métodos de exposición



improvisador nato

tiene baraje cultural sobre las cosas mas sencillas puede desarrollar una disertación importante y valida

el improvisador siempre esta listo para hablar sobre el tema que se aparezca

su presencia en tribuna es natural por su comportamiento

el orador que aprende de memoria

se introvierte en su cerebro y se concentra plenamente en recuperar lo que ha almacenado

el tiempo de memorización desempeña un papel importante

tiene la habilidad de concentración rápida

el orador que escribe lo que dice

saben redactar y tienen naturalidad para leer, así como una buena pronunciación de las cosas

cambios armónicos en la voz

cadencias de las cosas y control de la voz

conclusión

Lo que se habla en todos los temas en todos los temas de la unidad es sobre el orador y como es que el va trabajando, en lo personal me identifique con el orador nato porque claramente soy cuando se trata de alguna exposición, si me pongo nerviosa y eso pero si le se bastante al tema del que expondre porque me preparo con dias de anticipacion