

# UUDS



ALUMNO: JOCTAN CARBAJAL SALMERON

DOCENTE: VICTOR ANTONIO

GONZALEZ SALAS

MATERIA: COMUNICACIÓN ORAL

CUATRIMESTRE: 2-A

FECHA: 17/03/23

### Preguntas para estudio

1. ¿Qué es la persuasión? ¿Para qué sirve? ¿Cuáles son sus principales funciones?
2. ¿Cuáles son las tres consideraciones que debemos seguir en la estrategia persuasiva?
3. ¿Qué función desempeña la persuasión en los cambios sociales? ¿Cómo interviene en la evolución de las sociedades el uso de la persuasión?
4. ¿En qué forma se relacionan los propósitos persuasivos con el análisis del público y la estrategia persuasiva?
5. ¿Recuerda alguna experiencia donde se haya comunicado persuasivamente? ¿Cómo fue? ¿Tuvo éxito? ¿Qué elementos o factores intervinieron en el resultado?
6. ¿En qué situaciones es indispensable o necesario usar la comunicación persuasiva? Justifique.
7. ¿Cuáles son los tipos de discursos persuasivos que puede practicar un comunicador?
8. ¿Para qué sirve el discurso de motivación? ¿Para qué tipo de público es adecuado, según sus actitudes?
9. ¿Cuáles son las partes que constituyen el discurso de motivación? ¿En qué consiste la secuencia motivadora?
10. ¿Por qué la ética se tiene que considerar al usar la persuasión? ¿Con qué principios éticos se puede juzgar la influencia de la comunicación persuasiva?

### Ejercicios

1. Escriba las diferencias que existen en la definición del concepto comunicación y la definición del concepto persuasión.

No se puede negar que alguien en su comunicación influya en otros sin proponérselo, ya sea porque agrada o conmueva de algún modo, pero la persuasión, en su concepción más básica, implica utilizar intencionalmente recursos, habilidades, técnicas, actitudes, etcétera, con la finalidad de influir en otros.

2. Elabore una lista de cinco situaciones donde se necesitaría el uso de la persuasión para motivar a la gente a que realice una acción deseable, buena o positiva.

No desperdiciar el agua potable. No corregir o educar de una manera violenta. hacer conciencia sobre el uso de los anticonceptivos. utilizar los medios de sanidad para evitar contraer el covid. Que los niños traten de tener mas convivencias sociales de forma física.

3. Elabore una lista de cinco situaciones en las que se necesitaría el uso de la persuasión para convencer de alguna idea a la gente.

Cuando la policía trata de arrestar a un criminal. Cuando los abogados se involucran en las decisiones legales. El gobierno al utilizar las noticias. la publicidad ya que trata de hacer que consuman lo que El profesor al momento de dar una tarea.

5. Escriba diez temas actuales que sean adecuados para presentar información ante un público, en forma de conferencia.

La guerra actual de Rusia. El mal manejo de la información de la sexualidad. La consecuencia que puede causar la migración. El monopolio del deporte. La violencia que surge del racismo. La violencia hacia la mujer. La falta de recursos en los estados menos desarrollados. La existencia de empresas fantasma. La corrupción de las autoridades.

6. Invente un comercial, como los que se ven en la televisión, utilizando las cinco partes de la secuencia motivadora, para promover un producto o servicio, y lograr su venta. Numere y escriba el nombre de cada etapa y luego indique qué personajes se verían y qué acciones harían en cada una de las etapas, para que el comercial realmente fuera motivador.

**La marca deportiva Adidas se apalancó de la historia de Lionel Messi para la creación de su eslogan "Impossible is Nothing".**

**Aparte de decirle a su público objetivo que "nada es imposible".**

7. Elabore un esquema de ideas principales para desarrollar un discurso de motivación, siguiendo el modelo que aparece en este capítulo, utilizando el mismo formato y numeración para cada idea principal y subordinada, así como para las partes de la secuencia motivadora.

Tema: Cuida más tu vida

Propósito general: persuadir (motivar a la acción)

1. Atención

¿Vives solo? ¿Crees que no afectará a nadie tus decisiones?

2. Necesidad vas a hacer una carga para tus padres.

asiste a especialistas para que te puedan desahogar 3. Satisfacción o solución

Tener jovits.

Busca a una pareja

4. Visualización

tendrás más tranquilidad

5. Acción

te invito a asistir a una terapia



8. Ejemplifique tres situaciones en las que trataría de persuadir para motivar. En seguida anote y explique con cuál de los principios éticos se podría juzgar cada una de esas situaciones.

Situación 1:

cuando asisto al colegio, en el momento de  
conversar del tema que no corresponde a ver,  
por que el profesor no convence de estudiar y  
aprender el tema que estamos llevando  
gracias a que nos hace reflexionar.

Principio ético:

el principio personal, por que nos hace  
mejorar y superarnos a nosotros mismos

Situación 2:

Cuando realizamos campañas de vacunacion, dado a que nos  
motiva a ayudar y hacer conciencia a las personas del cuidado  
de sus mascotas

Principio ético:

Social

Situación 3:

Cuando dialogo con mi hermano respecto a su  
vocabulario y costumbre que tiene, ya que no  
son correctas desde el punto de vista ético

Principio ético:

Intrapersonal

## Comunicación oral

Pag. 146

1. ¿Cuál es la diferencia que puede encontrar entre exortorio y comunicación oral en público? La interacción interpersonal

2. ¿Por qué el sentir de una persona que participa en la comunicación en público es diferente del sentimiento que se genera en una conversación? Por que no se da naturalmente la conversación. ¿Qué elementos son los que determinan la diferencia? La atención de el público y la preparación del ponente

3. ¿Cuál de las características del proceso de la comunicación en público considero más importante para lograr resultados exitosos? Contexto, importancia y un buen desarrollo del tema

4. ¿Qué modificaciones ha sufrido la comunicación oral en público en los últimos 10 años? ¿Qué elementos han intervenido en modificaciones?

5. ¿Cómo puede afectarse la credibilidad de una persona en un proceso de comunicación oral en público?

l  
a