



Universidad del Sureste

Campus Tapachula

Nombre: Eduardo Avendaño Moreno

Asignatura: Comunicación Oral

Tema: Capítulo 7 y 8

Docente: Víctor Salas González

Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 2do Cuatrimestre



Comunicación Persuasiva - podemos facilitar el crecimiento o destruirlos como seres sociales. Las palabras que usamos para describir nuestras relaciones logran facilitar o destruir esas.

Estrategias de Comunicación Persuasiva - Se considera la forma de comunicación más importante para el desarrollo de la vida democrática de toda sociedad civilizada.

Discurso de motivación - Adecuado para un público con actitudes más favorables o positivas hacia el tema del orador, por lo cual haría la acción que se recomienda.

Discurso de refutación - Cuando un comunicador cuestiona, critica o rechaza los argumentos del orador que propone un cambio. El propósito del orador será persuadir para refutar.

Persuasión - forma de comunicación más importante para el desarrollo de la vida democrática, ya que provee a las personas que la conforman el lenguaje.

Logos - razonamiento sólido con evidencia segura o pruebas.

Pathos - las emociones, la psicología y las actitudes del oyente.

Ethos - La buena voluntad, el juicio y el carácter ético del comunicador.

Principio humano - Ayuda a identificar si el propósito persuasivo cumple las metas del ser humano en un sentido moral, intelectual o espiritual.

Principio Interpersonal - Toda persuasión es ética cuando contribuye a reconocer el desarrollo de actitudes positivas entre los individuos de una cultura.

Principio Social - Toda persuasión es ética cuando tiene una utilidad social positiva. Puede orientarse a un efecto negativo o positivo.

Capítulo 8

1- Forma de comunicación más importante para el desarrollo de la vida democrática, va que provee a las personas que lo conforman, el lenguaje, convence a la razón y mueve a la voluntad.

2- Persuasor = Propósito de persuadir, Mensaje = Influye en la conducta del receptor y Receptores = el comunicador se limita a proporcionar estímulos.

3- Aplicar una fuerza de atracción por medios psicológicos pues se convence la razón. Tratan de convencer a las personas.

4- En la forma o estructura que se tiene para la estrategia persuasiva.

5- Ninguna, no soy de ese tipo de conversación.

6- Al momento de vender o presentar algún producto. Se necesita tener la capacidad de convencer al cliente de comprar ese producto.

7- Convicción, va que el comunicador tiene que convencer a su audiencia, de poder tener una idea sólida.

8- Cuando el comunicador quiere que su público actúe en forma determinada. Esto puede ayudar para alguna plática de un tema relevante.

9- Atención, Necesidad, Satisfacción, Visualización, Acción. Quiere que su público actúe de forma determinada.

Ejercicios

1- Escribe la diferencia que existen en la definición del concepto comunicación y la definición del concepto persuasión. Cantidad de personas involucradas.

Ambos utilizan una combinación de múltiples técnicas de audio, visuales y verbales para persuadir a la audiencia.

2- Elabore una lista de cinco situaciones donde se necesitara el uso de la persuasión para motivar a la gente a que realice una acción deseable, buena o positiva. La política, decisiones legales, medios de comunicación, las noticias y la publicidad.

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

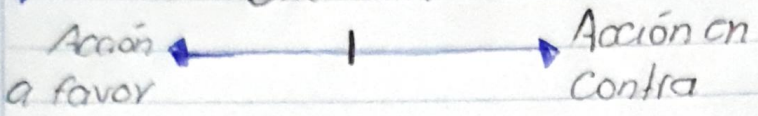
- No decir que están equivocados
- Primero escuchar y luego hablar
- Apoyar en un incentivo
- No dar órdenes, si no opciones
- Importa lo que hace el resto de la gente.

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

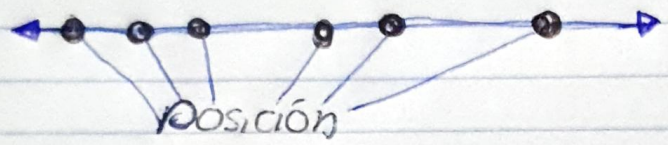
- Como ha afectado el covid
- Eutanasia
- Aborto
- Ansiedad
- Cultura de los países
- Economía
- Educación
- Relaciones exteriores

4-

Dirección



Posición



Intensidad