



ALUMNA

ALEJANDRA GUADALUPE PEÑA RUIZ

CARRERA

MÉDICO VETERINARIO

Definición de conceptos

Después de estudiar el capítulo 7, escriba las siguientes definiciones:

1. Proceso de comunicación en público
 el proceso de comunicación oral en público hay elementos que lo identifican y nos ayudan a entenderlo, el comunicador, el mensaje, el discurso público, público, la información, la ocasión.
2. Presentación en público leída
 se redacta en un documento y el comunicador lee el texto directamente.
3. Presentación en público memorizada
 como su nombre lo dice, este discurso se redacta completo y luego se memoriza.
4. Presentación en público improvisada
 Este discurso es pronunciado bajo la inspiración del momento; no se requiere preparación, ya que el orador confía plenamente en sus habilidades.
5. Presentación en público extemporánea
 se prepara y estructura en todos sus detalles.
6. Credibilidad de un comunicador
 produce ideas que se apartan de la estructura planeada del tema; en estas el receptor puede interpretar erróneamente la idea.
7. Ansiedad situacional
 La ansiedad es una sensación muy común entre quienes ejecutan alguna acción peligrosa o importante, y se considera completamente normal.
8. Discurso informativo
 debemos seguir los pasos fundamentales que aprendimos en el capítulo anterior, así como los procesos de ejecución analizados.
9. Conferencia
 queda también comprendida dentro de la comunicación individual en público.
10. Ponencia
 Aunque no se considere exclusiva de los ambientes científico y académico, la ponencia, al igual que la conferencia, debe aceptarse ante todo como discurso que promueve o favorece el conocimiento.

Preguntas para estudio

1. ¿Cuál es la diferencia que puede encontrar entre oratoria y comunicación oral en público? Justifique.
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? ¿Qué elementos son los que determinan la diferencia?
3. ¿Cuál de las características del proceso de la comunicación en público considera más importante para lograr resultados exitosos? ¿Por qué?
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?
6. ¿Habría usted en público sin ninguna preparación, de manera espontánea o improvisada? ¿Por qué?
7. ¿Qué formas o modalidades de comunicación en público ha presenciado usted? ¿Cuáles ha experimentado? ¿Con qué forma cree usted que el comunicador se siente más seguro ante el público? ¿Por qué?
8. ¿Cómo puede el comunicador perder el control ante el público? ¿Qué aspectos debe cuidar para tener éxito en su comunicación en público?
9. ¿Cuáles son las formas recomendables de comunicación en público para compartir conocimientos o información con un público?
10. ¿Qué cualidades debe tener un comunicador para informar adecuadamente sobre un tema? ¿Cuál es la que a usted le convendría desarrollar más? ¿Por qué?

Ejercicios

1. Escriba en este espacio una lista de aspectos positivos y aspectos negativos que usted podría tener en un proceso de comunicación en público.

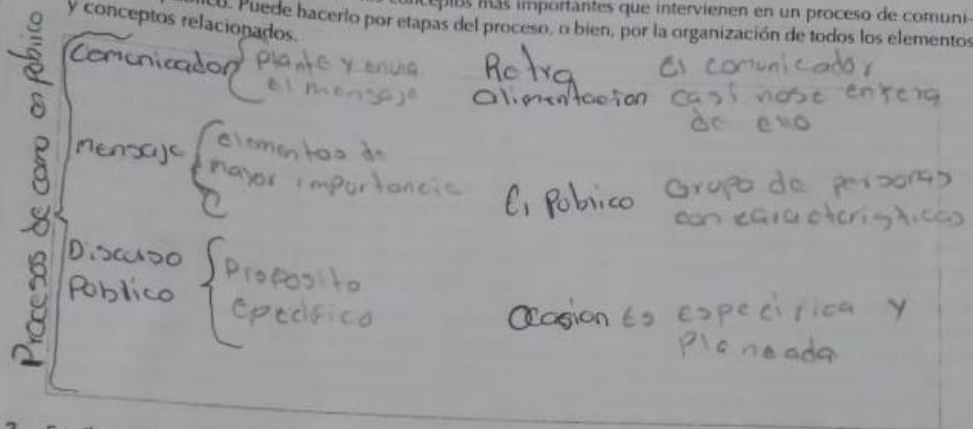
Aspectos positivos:

- Indispensable para el desarrollo de instituciones, redes democráticas
- La gente se expresa con total libertad.
- Mejora la productividad
- Brinda placer estabilidad de las experiencias humanas

Aspectos negativos:

- Existe pluralidad de opiniones
- Se forman grupos para el logro de sus metas e ideales
- Los oradores tienen que saber manejar la tecnología y medios de comunicación.

2. Elabore un cuadro sinóptico con los conceptos más importantes que intervienen en un proceso de comunicación en público. Puede hacerlo por etapas del proceso, o bien, por la organización de todos los elementos y conceptos relacionados.



3. Escriba 10 temas actuales, que sean adecuados para presentar información ante un público en forma de conferencia.

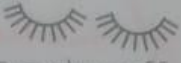
- | | |
|---------------------------|---------------------------------|
| Tecnología | Salud sexual |
| política | Problemas de las redes sociales |
| Comercios Internacionales | Economía |
| medio ambiente | Exposición de arte |
| educación | Bullying |

4. Las instrucciones deben servir para informar de manera detallada los pasos o las etapas mediante los cuales se llega a realizar alguna actividad. Redacte las instrucciones para elaborar una conferencia, de acuerdo con lo estudiado en este capítulo.

- Seleccionar los participantes
- Elegir un moderador
- Empezar a tiempo y terminar a tiempo
- Terminar con un de acción


5. Anote cinco aspectos que le podrían originar tensión, nerviosismo y ansiedad situacional al comunicarse usted con un público en una conferencia.

- No haber estudiado lo suficiente
- No dominar el tema
- Escoger un tema que no es del agrado de todos
- Quitar del tema

glamour 
never takes a day off

08/03/23

1. ¿Qué es la persuasión? ¿para qué sirve? ¿cuáles son sus principales funciones?
Capacidad o habilidad para convencer a una persona mediante razones o argumentos para que piense de una determinada manera o haga cierta cosa.
2. ¿cuáles son las tres consideraciones que debemos seguir en la estrategia persuasiva?
Establecer el propósito persuasivo. Analizar las actitudes del público. considerar la ética de la persuasión.
3. ¿qué función desempeña la persuasión en los cambios sociales? ¿cómo interviene en la evolución de las sociedades el uso de la persuasión?
Por su dimensión demográfica, cultural, tecnológica o ideológica.
4. ¿en qué forma se relacionan los propósitos persuasivos con el análisis del público y la estrategia persuasiva?
Investigar las actitudes del público, para usar la persuasión ayudara al comunicador a seleccionar con más precisión el propósito persuasivo adecuado para generar su discurso persuasivo.
5. ¿recuerda alguna experiencia donde se haya comunicado persuasivamente? ¿cómo fue? ¿tuvo éxito? ¿qué elemento o factores intervinieron en el resultado?
Un mensaje o correo electrónico a un amigo explicándole tus planes para el fin de semana e invitándole que te acompañe.

glamour 
never takes a day off

6. ¿En que situaciones es indispensable o necesario usar la comunicación persuasiva? ¿por qué puede resultar muy útil en nuestras relaciones tanto personales como profesionales.

7. ¿Cuáles son los tipos de discursos de motivación? ¿para que tipo de público es adecuado, según sus actitudes? Nunca dejes que nadie te diga que no puedes hacer algo, ni siquiera yo.

8. ¿Cuáles son los tipos de discursos persuasivos que puede practicar un comunicador? De seguridad y protección; sentirse seguro frente a riesgos. De amor y pertenencia: amor, familia, aceptación social, etc.

9. ¿Cuáles son las partes que constituyen el discurso de motivación? ¿En que consiste la secuencia motivadora? Tema, propósito general, propósito específico, como pienso lograrlo.

10. ¿Por que la ética se tiene que considerar al usar la persuasión? ¿con que principios éticos se puede juzgar la influencia de la comunicación persuasiva? Se evita caer en malas practicas al intentar persuadir a las personas, poniendo por encima el respeto hacia el otro y buscando una relación ganar-ganar.

Scribe

1. Comunicación persuasiva?

Tiene la intención de influir en las actitudes, creencias o conductas de los receptores.

2. Estrategia de comunicación persuasiva:

Es la comunicación en la que una persona, en un grupo trata de influir sobre otro para cambiar ideas, actitudes, comportamientos.

3. Discurso de motivación:

El comunicador formula su propósito de persuadir para convencer a cambiar o reforzar las actitudes del público.

4. Discurso de convicción:

El comunicador formula su propósito de persuadir para motivar a la acción.

5. Discurso de refutación:

Se presenta cuando un comunicador cuestiona, critica o rechaza los argumentos del orador que propone un cambio.

6. Persuasión

La creación de un estado de identificación entre una fuente y un receptor que resulta de la utilización de símbolos.

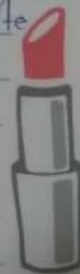
7. Logos

Las emociones, la psicología, y las actitudes de oyente.


8. Pathos

El razonamiento sólido con evidencia segura o


Peribos



9. Ethos

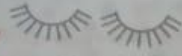
La buena voluntad, el juicio y el carácter ético del comunicador. 

10. Principio humano

Nos ayuda a identificar si el propósito persuasivo cumple las metas del ser humano en un sentido más intelectual o espiritual 

[Faint, mostly illegible handwritten notes on lined paper, continuing the notes from the previous page.]

glamour



never takes a day off

27/11/23

/ /

1. ¿Cuál es la diferencia que puede encontrar entre oratoria y comunicación oral en público?

La oratoria no es solo oralidad, es decir, no es el mero hecho de hablar, otro y otros, si no que involucra una cantidad de técnicas y reglas o principios que nos permiten expresarnos de manera clara ante un público numeroso. Hablar en público es la acción

2. ¿puede ser que tenga un sentimiento de tensión o pánico al pensar a comunicarse en público.

3. Para que se produzca la comunicación, debe haber alguien que dirija un mensaje a otro. Intercambio de información. Búsqueda de respuesta.

4. Tradicionalmente, el estudio es la oratoria giraba en torno a la elocuencia de la palabra y al embellecimiento del lenguaje, cuya función primordial era convencer.

5. Se puede afectar, se la credibilidad cuando no se toma coherencia o hablar con claridad.

6. No, porque me da tensión o más bien pánico

7. Exposición de algunos temas de importancia,

8. No tener estudiado el tema o leído. Tener tensión
Tener más control al hablar,

