



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Catedratico: Profesor Victor

Nombre de la alumna: Martinez Lopez Vania

Materia: Comunicación oral

Trabajo: Razas

Tema: Tareas

Fecha: 16 de marzo del 2023

Carrea: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Definición de conceptos

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

1. Proceso de comunicación en público
Contexto de intercambio que se usa, medios masivos de información
2. Presentación en público leída

3. Presentación en público memorizada
Se redacta
4. Presentación en público improvisada

5. Presentación en público extemporánea
Cierta seguridad en su mente en un punto
6. Credibilidad de un comunicador
Es aquel sentimiento de confianza que otorga un comunicador
7. Ansiedad situacional
Se hace una observación del orador cuando juega con pluma, lápiz, etc
8. Discurso informativo
Se encarga de presentar a cierto público con la idea de informar sobre algún tema que tenga conocimiento
9. Conferencia
Tiene una breve introducción a lo que es una comunicación individual hacia un público y tiene mismos medios como la
10. Ponencia
Es un discurso que es igual a la conferencia que promueve o favorece el buen conocimiento sin ser como refuerzo o esta consideración

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.

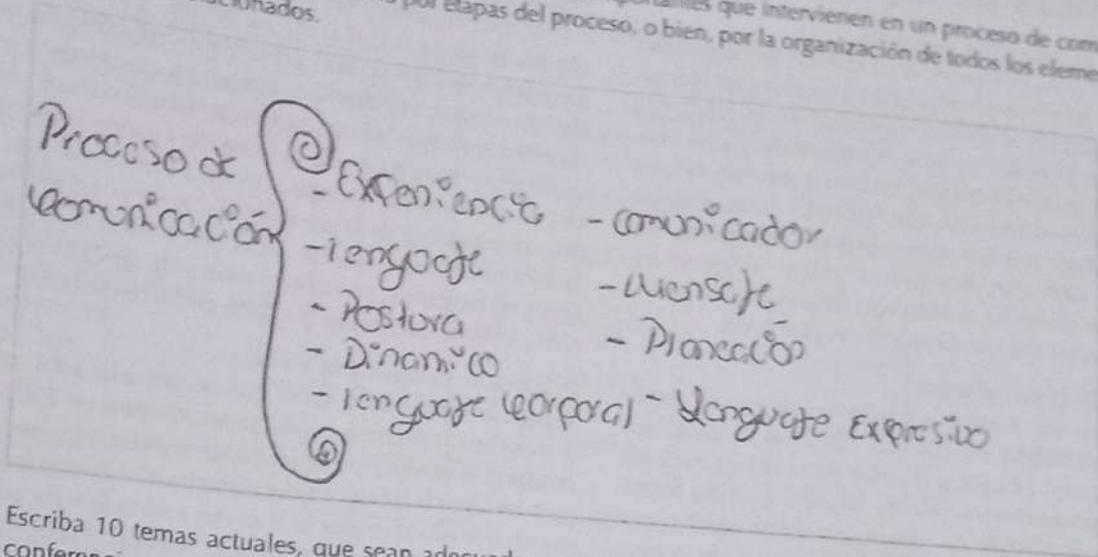
Aspectos positivos:

Son aquellos pequeños puntos que dan diferentes maneras de ver las cosas, se requiere de buena forma de desenvolverse con un tema, prepararse antes y tener experiencia en hablar hacia un público, saber ser dinámica vale y ayuda bastante a aumentar mucho y se hace relajado el ambiente.

Aspectos negativos:

No estar informado de lo que se habla, que se haga durante ese día, al no planear no saben las cosas como se quieren, la postura, el saber como parlarse dice mucho del, el estar nervioso, no olvidarte es por.

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.

<u>videojuegos</u>	<u>Daño psicológico</u>
<u>Feminicidio</u>	<u>Maltrato Animal</u>
<u>Ansiedad</u>	<u>Amar propio</u>
<u>Comunidad LGBT</u>	<u>Apariencia</u>
<u>Alimentación</u>	<u>Infidelidad</u>

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.

Tener un buen estudio digno del tema, fijar un objetivo, saber de que manera hablar entretener al publico para hacerlo interesante, dar una buena impresión etc

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

- Que el publico sea callado
- No tener experiencia al tema
- No ser dinámico
- Tener mala postura
- No saber clarificar

Photos

Trata de como las emociones se utilizan
como una forma de tener actividad hacia los demás
Ethos

El hacer las cosas ni necesidad de ser acciones
malas, mas que nada de buena manera
Principio humano

Identifica un punto más o tener algo inteligente

Principio interpersonal

Principio social

El hecho de llegar con una comunicación
llega mas lejos y logra una manera buena

~~Martinez Lopez Vanica~~

06 03 23

Comunicación Persuasiva

Puede llegar a convencer a un público en general con un tema en específico, así se cambia su manera de pensar

Estrategia de comunicación persuasiva

Se utilizan métodos de palabras para saber como comunicar o convencer con buenos conceptos

Discurso de motivación

hablar de un tema para lograr una reacción hacia el receptor y llegar a saber motivar de forma POSITIVA

Discurso de convicción

Este sabe mejor de un tema y puede llegar a opinar sobre el tema

Discurso de refutación

Este llega a criticar de lo que llegue a hablar

Persuasión

Se utiliza una convención de un movimiento de voluntad cons:guir o adhesión logos

~~XXXXXXXXXX~~
Martínez López univ 08 03 23

1 La persuasión, se puede o se tiene que utilizar ciertos movimientos de convicción para llegar a cambiar la actitud o el comportamiento

2 Establecer en el cual pueda utilizar los métodos, de mantenimiento de voluntad

3 Se requiere una nueva forma para poder convencer la manera de pensar de una persona, algunas personas no son o no cuentan con esas personas

4 Se relaciona más en el hecho que la sociedad, suele ser un poco difícil de interpretar o distinguir

5 Si, al momento de querer comprar algo o enamorarme o enamorar

6 Al ir a comprar, cuando algo, se utilizan ciertas palabras para atraer

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?

190/387

Ejercicios

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

la comunicación	en cambio la
es muy	persuasión, es ir
distinta, te	detras de un
conectas con	objetivo y
alguien de un	lograrlo para
tema y fluye con	alcanzar el
mucha mas	cambiar la
naturalidad	perspectiva de la
	otra persona

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*.

La desnutrición, comorar algo, amarse asi mismo
 alejar los vicios tomar nuevos
 abitos

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.

presidencia, algun
 a escuela, credito
 coopel, telcel, par
 a pedir permiso

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

Amor

propio. Matrimonio

, embarazos, metodo

s

anticonceptivos, r

elaciones

toxicas, maltrato

psicológico

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.

Presentación o

prueba del ir con una

producto persona en la

calle diciendole

dar pruebas si ya probó el

gratis nuevo Acc, una

golosina **fin**

comestible e

imparable de

terminar y si no

la quiere probar

se la meten ala

fuerza, se ds la

vuelta y se va

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.

ser dinamico

buena actitud

tener paciencia

dinamico

relajar el

ambiente