
Comunicación persuasiva: tiene la intención de influir en las actitudes, creencias o conductas de los receptores.

Estrategia de comunicación persuasiva: La persuasión se considera la forma de comunicación más importante para el desarrollo de la vida democrática de toda sociedad civilizada.

Discurso de motivación: Es adecuado para un público con actitudes muy favorables o positivas hacia el tema o el orador por el cual se supone que hará la acción que se recomienda.

Discurso de convicción: Es adecuado para el público que tiene actitudes negativas, muy poco favorables hacia el tema o el comunicador, o bien, desconoce el tema.

Discurso de refutación: Este tipo de discurso se presenta cuando un comunicador cuestiona, critica o rechaza los argumentos del orador que propone un cambio.

Persuasión: Ese poder de la comunicación para influir en la vida de las personas y las sociedades.

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: toda persuasión es ética cuando contribuye a reconocer las reglas o los estándares universales de comportamiento humano.

Principio interpersonal: toda persuasión es ética cuando contribuye al desarrollo de actitudes positivas entre los individuos de una cultura.

Principio social: Toda persuasión es ética cuando tiene una utilidad social positiva.

~~¿Qué es la persuasión?~~ El poder de la comunicación para influir en la vida de las personas y las sociedades.

¿Para qué sirve? Para influir en la vida de las personas

¿Cuáles son sus principales funciones? Influir en la selección de alternativas, Cambiar las actitudes, creencias o conductas.

¿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

¿Qué función desempeña la persuasión en los cambios sociales? Es la comunicación con la intención de influir en la vida de las personas.

¿Cómo interviene en la evolución de las sociedades el uso de la persuasión? En la influencia de alternativas, cambio las actitudes y creencias.

¿En qué forma se relacionan los propósitos persuasivos con el análisis del público y la estrategia persuasiva?

Para investigar las actitudes del público y usar así la persuasión.

¿Recuerda alguna experiencia donde se haya comunicado persuasivamente? Si ¿Cómo fue? Por una promoción de productos. ¿Tuvo éxito? Si ¿Qué elementos o factores interviniendo en el resultado? El Persuador y el producto.

¿En qué situaciones es indispensable o necesario usar la comunicación persuasiva? Para ofrecer algún servicio o producto. Porque así el receptor le pueda interesar el producto.

¿Cuales son los tipos de discursos persuasivos que puede practicar un comunicador? El discurso de motivación, convicción y refutación.

¿Para que sirve el discurso de motivación? Para formar
¿Para que tipo de publico es adecuado, segun sus actitudes? Desarrollar en la comunicacion de la vida.

¿Cuales son las partes que constituyen el discurso de motivación? Intensidad, Direccion y Posición.

¿En que consiste la secuencia motivadora? Una introducción y una conclusión de modo que la organizacion final del discurso.

¿Por que la etica se tiene que considerar al usar la persuacion? Porque invocan quienes ven en la moral y la verdad los fines de la oratoria.

¿Con que principio eticos se puede juzgar la influencia de la comunicacion persuasiva? Interpersonal

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

Comunicación: capacidad de influir, así como provocar cambios en la vida de las personas y de las sociedades.

Persuasión: Influye en los demás por medio de símbolos verbales y de conductas no verbales.

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.

Donaciones
Campañas de limpieza
Actividades deportivas
Reciclaje
Conservación del ambiente.

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.

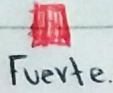
Campañas políticas
Captación de más impuestos
Construcciones llamativas en zonas naturales

4. Realice los tres esquemas que representen la dirección, la posición y la intensidad de sus actitudes respecto a un tema, situación o evento. En seguida, relacione esos esquemas con un propósito persuasivo que podría cumplir, de acuerdo con sus actitudes, y escríbalo.

Plan de emprendimiento.

Dirección

Acción a favor



Fuerte.

Acción en contra

Prestación de dinero para invertir en un negocio, y emprender.
Con actitud positiva.

Posición:

Acción a favor

La ayuda del préstamo dependerá de la situación económica y emocional del prestamista



Regular

Acción en contra

Convencer con argumentos y puntos de criterio.

Intensidad:

Acción a favor



Regular.

Acción en contra

Analizar si es factible y el tiempo de pago.

Ejercicio: 7

Tema: Cuidado ambiental

Proposito general: Persuadir

Idea central del tema: motivar a que las personas valoren y cuiden el ambiente

Introducción:

¿Alguna vez has llegado a pensar el daño que resive el ambiente?
¿Haces algo para ayudar?

Creo que el cuidado ambiental es algo que ya deberiamos tener en cuenta, es por eso que quiero motivar a todo el publico en general a conocer como podemos ayudar a cuidar el ambiente asi de esta forma no nos preocuparemos por problemas futuros del calentamiento global, ya que han habido registros de que los polos se estan descongelando por esta situacion, ya que muchas empresas grandes son las principales causantes estos por sus residuos ya sea quimicos o residuales son tirados al exterior.

Vale la pena intentar ayudar a no contaminar mas tener mejores habitos para un cuidado ambiental y asi mejorar y preservar la flora y la fauna junto con los demas aspectos ambientales.

Al hacer compras no comprar productos empaquetados ya que esto no solo contamina con el empaque de plastico sino que los productos son mejores frescos y sin tanto proceso quimico.

Bueno esa es una de las cosas que podemos hacer pero existen muchas más.

Y concluyo esto con la esperanza de que se cambien las mentalidades.

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:

Plantación de árboles. Estos darían visibilidad, frescura y sombra y oxígeno a toda la comunidad. Así todos aprenderían el cuidado ambiental

Principio ético:

Principio humano es un beneficio común sin importar quien sea

Situación 2:

Campañas de limpieza de lugares contaminados. Una ciudad sucia significa que los habitantes lo son. La autoestima y orgullo de los ciudadanos aumentaría

Principio ético:

Principio interpersonal: motiva a todas las personas sin importar el estatus social.

Situación 3:

Ubicación de más hospitales y alberges, con esto motivar a las personas a ser empáticas y solidarios. Ayudarían a personas con necesidad.

Principio ético:

Principio social: ayudarían a todos sin importar a quien