Osorio Pineda Brandom Yoloatzin

Resumen

Comunicación Oral Unidad 2



EL MENSAJE

La importancia del Mensaje

Un mensaje claro y efectivo es crucial para comunicarse de manera eficaz y puede influir en la opinión y comportamiento de la audiencia. La importancia del mensaje radica en capacidad para transmitir ideas y conceptos, establecer conexiones con la audiencia, persuadir y convencer y resolver problemas y conflictos.

El mensaje y sus Elementos

Un mensaje está compuesto por varios elementos que trabajan juntos para transmitir la idea principal. Estos elementos incluyen el contenido, la estructura, el lenguaje, el tono, y los elementos visuales. El contenido es la idea principal que se quiere transmitir, mientras que la organización del mensaje en introducción, cuerpo y conclusión. El lenguaje es el conjunto de palabras y símbolos utilizados para expresar la idea, y el tomo es la forma en que se presenta el mensaje.

La Entonación

Se refiere al tono y ritmo de la voz. Puede transmitir emoción y énfasis, cambiar el significado de las palabras e influir en la percepción de la audiencia. Hay tres tipos de entonación: ascendente, descendente y acentuada. La entonación ascendente se utiliza para hacer preguntas, mientras que la descendente se utiliza para afirmar algo. La entonación acentuada se utiliza para enfatizar una palabra o una frase.

La Voz y sus Elementos

Es el instrumento principal para transmitir el mensaje. Los elementos de la voz incluyen el tono, volumen, ritmo, pitch y timbre. El tono se refiere a la calidad emocional de la voz, mientras que el volumen se refiere a la intensidad, El ritmo se refiere al patrón de sonido y silencio, y el pitch se refiere a la altura de la voz. El timbre es la calidad única de la voz que la distingue de otras.

Recomendaciones para Mejorar el Mensaje

Es importante conocer a la audiencia y ser claro y conciso. Utilizar lenguaje adecuado y añadir elementos visuales puede ayudar a mantener la atención de la audiencia. Practicar la entonación y la voz también es crucial para transmitir autoridad y confianza. Asegurarse de tener un objetivo claro y utilizar historias y ejemplos puede ayudar a persuadir y convencer a la audiencia. Finalmente, añadir un llamado a la acción puede motivar a la audiencia a tomar acción.