

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Campus estado de México

Andrea Lorenzo Araujo
 Mauricio Cabrera Zúñiga
 Guillermo Alcantara Juarez
 Brenda Samano

Muchos errores chicos
 01/10/10
 A01169365
 A01169246
 A01372567
 A01169838
 16 errores
 70

Actividad de aprendizaje: El buen y mal orador.

Variable	Ciro Gómez Leyva	Lorenzo Meyer
Credibilidad	<p>Reputación: cuenta con estudios, licenciatura, maestría, diplomados, etc., se encuentra capacitado para desempeñar su trabajo. Más en mayo del 2014 su reputación se vio un poco afectada al defender el caso de Cuauhtémoc Gutiérrez con respecto a prácticas de prostitución. en el discurso deja claro con: ¿qué es esto...? que no se dejara sobornar, porque ante todo está su ética laboral. la noticia es pasado y podemos comprobar que no realizó ninguna negociación, cumplió su palabra.</p>	<p>Totalmente capacitado para dar su discursos, analista e historiador político de México contemporáneo, excelente educación: licenciatura, doctorado y posdoctorado. su mensaje es claro y directo, sin dar vueltas menciona y habla sobre la corrupción, un tema muy difícil y escondido. Él argumenta con hechos claros, menciona que si Cárdenas pudo lograr un cambio, nosotros también podemos. usa hechos verídicos y usa temas actuales.</p>
Saber Escuchar	<p>El señor Gómez Leyva aplica completa y correctamente la característica de saber escuchar.</p> <p>Presta atención a su público.</p> <p>Presenta más empatía con su público.</p> <p>El hecho de que haga gestos y habla como si estuviera hablando con una persona física, estando frente a una cámara, crea interés y amenidad en su comunicación. Sientes que lo estas escuchando directamente.</p> <p>Hace preguntas retóricas que involucra al oyente (público) y lo interesa todavía más.</p>	<p>En general, el señor Meyer aplica la característica de saber escuchar parcialmente.</p> <p>Sí presta atención a su público.</p> <p>En éste caso es una entrevista, por lo que responde a lo que le preguntan y sabe qué es lo que va a contestar al respecto.</p> <p>Sus gestos indican que se está dirigiendo específicamente al entrevistador, que es su público.</p> <p>Su postura es correcta, pero no se mueve mucho.</p> <p>Su postura no indica indiferencia o desinterés; pero tampoco indica un</p>