



NOMBRE DEL ALUMNO: MARIA DEL ROSARIO GUZMAN SANCHEZ

NOMBRE DEL TEMA: COMUNICACION EN PUBLICO. ESTRATEGIAS PARA PERSUADIR. ACTITUDES Y ETICA.

PARCIAL: 1ER

CATEDRATICO(A): TAHIRI DE LOS SANTOS HERNANDEZ

ASIGNATURA: COMUNICACION ORAL

CUATRIMESTRE: 2DO

LICENCIATURA: DERECHO

PICHUCALCO,CHIAPAS 8/02/2022

Introducción

Todos necesitamos convencer a otras personas de que lleven a cabo alguna propuesta nuestra. La persuasión es un tema de gran uso y utilidad. Lo anterior fue una fuente de motivación para la psicología social y a las ciencias de la comunicación a estudiarla, y se han desarrollado una serie de técnicas para que los mensajes persuasivos sean más efectivos. sin embargo, en muchas ocasiones ha quedado de lado la discusión sobre si es ético o no. En este contexto, el presente ensayo tiene la finalidad de mostrar la persuasión como forma ética, e invitar al lector a conocer un poco del porque dentro de la comunicación la persuasión es muy usada como una estrategia hacia otros para obtener comportamientos favorables a lo que nosotros al usarla sean favorables.

Comunicación en público. Estrategia para persuadir:

Uno de los mayores poderes de la comunicación es su capacidad de influir y provocar cambios en la gente. Persuadir es lo contrario a forzar, la persuasión consiste en influir en el otro de manera directa o indirectamente para que modifique una forma de pensar o de actuar.

Por lo tanto “la comunicación persuasiva tiene la intención de influir en las actitudes, creencias o conductas de los receptores” (Hanna y Gibson, 1987: 314)

En el día a día persuadimos y somos persuadidos muchas veces y de múltiples formas, la persuasión está presente en todas las facetas de nuestra vida. No todas las formas de persuasión son aceptables y eficaces.

Se puede afirmar que la eficacia de la influencia está en función de cuatro elementos; la persona, la forma, el contenido y el contexto.

“cuando una persona se compromete con una postura, será más proclive a aceptar peticiones para realizar conductas coherentes con esa postura”
(Cialdini y Sagarin,2005)

Considero a mi parecer que una persona puede ser más persuasiva cuando mejor muestra estas características: Amabilidad cuanto más amables seamos nuestro mensaje tendrá más facilidades para llegar a ser más aceptable ya que en cierta manera es algo físico y psicológico en lo que hay que cuidar tanto nuestra apariencia como nuestra forma de transmitir el mensaje.

El ser humano puede persuadir por medio de la palabra. Persuadir “es aplicar una fuerza de atracción por medios psicológicos, pues se convence a la razón y se persuade moviendo la voluntad, consiguiendo una adhesión entusiasta y efectiva a la propia opinión” (Hugo Blair, 1804, Citado en Fernández, 1991:16)

Credibilidad, hay que evitar contradecirse y ser lo más coherente posible, si nuestra mente detecta en el otro la mentira pone automáticamente bajo sospecha todo lo que dice y hace.

Lo específico es más persuasivo. Objetividad cuando una opinión se acompaña de datos adquiere mayor legitimidad. cuando demostramos que no somos tendenciosos con las emociones y somos capaces de dominarlos nos hacemos más creíbles.

Actitud de escucha activa para persuadir hay que escuchar, si te presentas sin intención de escuchar da igual que tengas la razón no vas a persuadir a nadie. Por medio de la Empatía para poder persuadir debes convencer al otro de que le respetas como persona separar el fondo de la forma, aunque no llegues a un acuerdo salva siempre el respeto por la persona y la relación mediante la empatía.

Ante todo, debe existir Flexibilidad en las soluciones la actitud del todo o nada no ayudara debemos recordar que estamos constantemente influyendo en los demás lo importante es saber persuadir de forma eficaz y esta capacidad se puede desarrollar si se cuida como nos perciben como persona procurando ser amable, creíble, objetivo, empático y flexible.

Según Aristóteles, la retórica es el arte de hallar en cada caso los medios más aptos para persuadir: la reputación o credibilidad del orador, el ethos; el uso de argumentos lógicos dirigidos a la razón el logos; el pathos (citado en Larson, 1986,7)

Lo que distingue una actitud estudiantil universitaria de otra es la orientación de la conciencia determinados valores. Si la conciencia del estudiante se pone en contacto con los valores éticos, entonces toma la denominación de actitud ética.

Kant define la idea de la persona en su sentido moderno; la idea de responsabilidad viene a construir su núcleo teórico. La persona moral es el sujeto racional libre, capaz de darse cuenta de sus estados subjetivos. (En francisco larroyo,1971:225)

La actitud ética es la conducta racional, observando y practicando moral, virtud, deber y felicidad. Consiste en actuar con toda libertad según las enseñanzas morales y éticas.

Conclusión

Al ser humano les gusta que los demás hagan lo que él les pide. Para lograrlo puede aplicar los principios y fundamentos de la persuasión efectiva, sin importar caer en el engaño o la manipulación.