



Ensayo

Nombre del Alumno: Cruz Guadalupe Vazquez Velázquez.

Nombre del tema: Comunicación Oral Y Escrita.

Parcial: Primero

Nombre de la Materia: Comunicación Oral Y Escrita.

Nombre del profesor: Tahiri de los Santos Hernández.

Nombre de la Licenciatura: Lic. Trabajo Social y Gestión Comunitaria.

Cuatrimestre: 2do.

Pichucalco, Chiapas a 12 de Febrero 2022

AL BUEN ENTENDEDOR POCAS PALABRAS

“El loco me expone sus razones: el cuerdo me persuade con las mías”

La comunicación entre personas ha existido a lo largo de nuestra vida, desde los tiempos mas remotos el ser humano ha buscado la forma de que todos podamos entender lo que se nos quiere decir y esto no los ha demostrado no solo con el habla sino también mediante muchas técnicas, como señas, jeroglíficos etc. Pero no siempre interpretamos o captamos la información de la misma manera o forma e incluso en muchas ocasiones es mal interpretado, generándonos problemas.

Gracias a la comunicación podemos *Informar, *Motivar, *Entretener y *Persuadir a las personas, este ultimo nos ayuda o facilita el crecimiento o la destrucción de otros. “La comunicación persuasiva tiene la intención de influir en las actitudes, creencias o conductas de los receptores” (Hanna y Gibson, 1987:314).

La comunicación y la persuasión ambas van de la mano ya que estas nos enseñan y aprendemos las conductas, esto significa que con unas simples palabras podemos hacer que la otra persona se sienta mejor o incluso se puede llegar a un punto de una baja autoestima; Es por eso que debemos comunicarnos claros, precisos y concisos. “No es lo que dices, es como, lo dices” (Michael Parker, 2017:68).

Gracias a la persuasión podemos Imaginar, personalizar, nuestras historias y todo esto para que nuestro interlocutor pueda identificarse, pero para eso necesitamos hablar con claridad.

Los propósitos u objetivos de la persuasión en la comunicación es poder motivar a esas personas, nuestro público, comunidad o grupo al cual trataremos de convencer para así formar un cambio o reforzar sus actitudes, todo esto basándonos en su psicología con argumentos lógicos con el propósito de refutar.

El significado de persuasión se puede encontrar de diferentes maneras, pero la mayoría de autores lo ha descrito como “Atraer el alma de quien lo escucha”. Esto es un término muy fuerte ya que el emisor puede cambiar la opinión del receptor ya que esa es su intención,

le va proporcionando medidas alternativas para que así emocionalmente y sin presión vaya cambiando de opinión.

En conjunto a los propósitos persuasivos se encuentran también los medios de: el *logos*, el *phatos*, y el *ethos*. Entonces los argumentos racionales y emocionales son aquellos que mueven a cada individuo. Hay que saber que no todo es lo mismo ya que en muchas ocasiones confundimos el persuadir con convencer e incluso con disuadir.

“La única forma de convencer es la persuasión, no la coacción” (Mao Zedong, 1976).

La persona o el comunicador para poder persuadir convencer y motivar necesitará realizar sus discursos, analizar su público para así encontrar sus tres dimensiones: su dirección, posición, y la intensidad esto a su vez le hará más fácil lograr su propósito persuasivo.

Ahora bien, el comunicador podrá empezar a trabajar en el mensaje persuasivo que es aquel en donde el convencerá al público, cabe destacar que el mensaje de motivación consta de sus respectivas cinco etapas a la cual se le denomina, secuencia motivadora.

“La singularidad del hombre no radica en su capacidad para percibir ideas, sino para percibir que puede percibir, y transferir estas percepciones a las mentes de otros hombres por medio de palabras”. (Albert Einstein, 2012:166)

Cabe recalcar que en la comunicación oral no solo podemos persuadir sino también hay que tener en cuenta un potencial ético esto nos quiere decir que tiene que generar valores, tales como la verdad, la confianza, el valor y el autodominio ya que estas nos ayudaran a generar aptitudes positivas que ayudan al comunicador a tener confianza en sí mismo, no obstante, también pueden ser negativas.

Un comunicador ético implica una gran responsabilidad debido a que es este el que promueve las intenciones morales, con la sociedad.

“La ética es la práctica de reflexionar sobre lo que vamos hacer y los motivos por lo que vamos a hacerlo”.

Esto significa que el comunicador tiene que conocerse primero así mismo para así poder saber cuales son sus intenciones ya que no solo existe el positivismo sino también lo negativo, y en esta parte entra el nerviosismo, timidez, miedo entre otras, esta fuerza por así decirlo es de contravalor. Y esto nos llevaría nada mas a tener una mala comunicación por que nos daría fracasos y obstáculos.

Los valores y las aptitudes éticos, pueden dar un sentido más ético y humano para con otras personas, ya que la forma de expresarse y las palabras tiene un super fuerza si así lo tomamos en cuenta.

Cada persona es única, ya que su personalidad es diferente a la del resto, es esa esencia que tiene el ser humano y esto influye en la comunicación esa forma de expresarse y la forma en la que lo hace determinara notablemente nuestra conducta con otras personas. La prestancia es precisamente el comportamiento en donde reflejamos la conducta, y actitud.

“Después de tantos años estudiando la ética, he llegado a la conclusión de que toda ella se resume en tres virtudes: coraje para vivir, generosidad para convivir, y prudencia para sobrevivir.” (Fernando Savater)

Las personas necesitamos de otras para así poder socializar para poder llevar a cabo el proceso de la comunicación, a diferencia de lo animales tenemos la capacidad de razonar y tomar decisiones, somos libres de elegir si hacer lo correcto o lo incorrecto, lo bueno o lo malo, pero no podemos pensar solo en nosotros ya que vivimos en una sociedad en donde debemos de actuar de buena manera para que así todo lo bueno que demos sea regresado.

En conclusión, cabe destacar que la persuasión es un arma muy importante a la hora de hablar ya que la forma de convencer a las personas no son tan simples y mucho menos fáciles ya que cada cabeza es un mundo y por lo consiguiente cada persona piensa de distinta manera y la forma de hacerlo es con respeto, de la forma más educada posible, no esta de mas recordar que por ética nuestras acciones morales son el reflejo de quien somos, eso nos define como personas y gracias a esas acciones sabemos si estamos en lo correcto o en lo incorrecto, lo bueno o lo malo, finalmente esta de cada uno el saber como actuar y como hablar ante la sociedad.

BIBLIOGRAFIA

Albert, E. (2012) . *La teoría relativa de Einsten*. (P.p166) . Editorial Alianza.

Fernando, S. (1982) . *Invitación a la Ética*. España.

Hanna, Michael S. y James W. Gibson, *Public Speaking for Personal Success*, W. C. Brown Publishers, Iowa, 1989.

Mao, Z. (1964). *Pequeño Libro Rojo*. Republica Popular China.

Michael, P. (1982). *Step Aside For Royalty*. España.

