

PERSUASIÓN...



PERSUASIÓN

Capacidad o habilidad para convencer a una persona mediante razones o argumentos para que piense de una determinada manera o haga cierta cosa



PERSUASIÓN: ruta central



Memorizar

Conocimiento claro de la norma

Analizar la coyuntura nacional

Referendo

Sentido común

El mensaje interesa

Evalúa la fuerza o racionalidad de los argumentos
Los compara con conocimientos previos
Genera contra-argumentos
Llega a una conclusión

PERSUASIÓN: heurísticos

El mensaje no interesa

Personas poco involucradas,
usan heurísticos:

- Experticia del capacitador
- Atractivo
- Cantidad de argumentos
- Consenso



USO DE POTENCIALIDADES: para provocar heurísticos



Seguridad y confianza

Energía que proyectamos



El atractivo entra «por los ojos»

Aspecto físico



SEGURIDAD: actitud y confianza

Cuando nuestra actividad diaria está llena de pasión y optimismo los demás lo perciben y están cerca de nosotros, nos “sienten” atractivos, pero cuando nuestra actitud es pesimista los demás nos rehúyen.



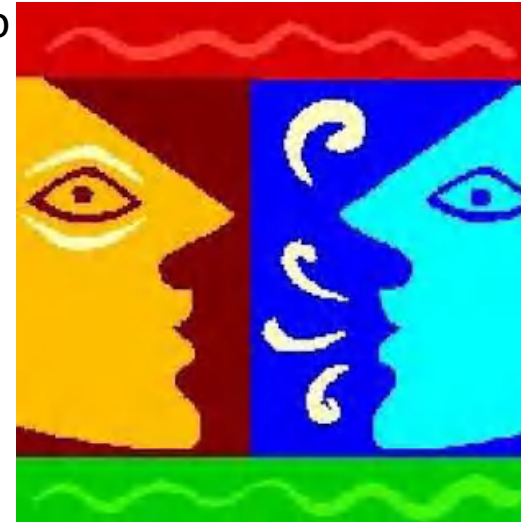
La actitud positiva requiere creer, tener fe, valorar lo que se posee, usarlo y finalmente alcanzar las metas

SEGURIDAD: actitud y confianza



Sentido del humor: reír, decir algo gracioso
mantiene un ambiente relajado y de
atención

Cualidades morales: todas son buen pilar
de capacitación



Capacitar es una “tarea” que para muchos se reduce al simple hecho de hablar delante de un grupo de personas a las cuales se transmite información. Sin embargo, capacitar es un “arte”, es el “arte” de “seducir” a las personas y hacer que se enamoren del conocimiento que construyen juntas.

