

TERCER TRABAJO PARCIAL

La persuasión y la manipulación

La persuasión:

Es el procedimiento por el cual se trata de convencer a una persona para que haga o crea algo. La primera se trata de corriente conductista y la segunda de una cognoscitiva, en cuanto a escuelas teóricas de psicología. 1

Aristóteles nos manifiesta su concepción en cuanto a la persuasión en el hecho de comunicarse. La define como: La persuasión se logra por medio del carácter personal del orador cuando este presenta su discurso de tal forma que nos hace pensar que es una persona que merece confianza. Creemos en hombres buenos con mas facilidad que en otras personas. 2

Hacer que alguien haga algo por medio de argumentos validos, razonar, o algún truco, hacer que alguien crea en algo. 3

Manipulación:

Operar, manejar o influenciar a alguien con gran habilidad para sacar algún beneficio o ventaja. 4

Obligar a alguien a hacer algo o a creer algo sin que se de cuenta de que el no se beneficia. 5

Es la intención deliberada para utilizar a las personas. Es el procedimiento por el cual se fuerza a una persona a hacer algo que no quiere ni desea pero pero no se d cuenta de esto. 6

Fuentes utilizadas:

- 1) Celinda furnier marcos, comunicación verbal, 1998, 260 paginas, pg 196
- 2) Celinda furnier marcos, comunicación verbal, 1998, 260 paginas. Pg 198
- 3) Secondary editions, The american Heritage Dictionary, 1995, office edition, 796
- 4) encyclopedias salvat , 1999, 577pp, pg262
- 5) Enciclopedia Encarta 2001, manipulacion
- 6)) Celinda furnier marcos, comunicación verbal, 1998, 260 paginas. Pg 198

Hay diferentes formas de persuasión:

- Amenaza
- Chantaje
- Racional
- Autoridad
- Seducción
- Burla o Sátira

Tipos de Manipulación:

- Sentimientos
- Necesidades
- Mental
- Por símbolos.
- Religiosos

Comerciales:

Característica explícito – aquella publicidad que su objetivo es decir sin rodeos que vende.

Características implícita – aquella publicidad que trae un mensaje escondido.

Nosotros escogimos como ejemplo de el comercial implícito el de pepsi donde el niño manda que se ponga la barrera, y cuando esta lista los niños se hechan a correr con la caja de pepsi, otro de los comerciales es el de las doritos en donde los papas empiezan a ver artículos de su hijo y piensan que es muy trino cuando en realidad presentan un mensaje para todos los jóvenes, un mensaje de libertad.

Como comercial explícito escogimos el de un carrito de XRC de control remoto y se llama insector que dice todo lo que tiene. Y también el de Loreal en donde claramente ofrecen el servicio y no oculta nada si no que abiertamente dice que sirve para ocultar las canas y que lo hace mejor que nadie.

Programas de Televisión:

Nosotros escogimos un programa peruano que se llama laura en América y el otra es cosas de la vida, los dos programas son una especie de talk show, las diferencias son el contorno en el que la gente se mueve, por ejemplo el económico y social, en México hay mas cultura mas educación, por lo tanto los casos son mas claros, mas entendibles y las soluciones son mas visibles, en cambio en lo de laura en América la gente no tiene educación y no tiene la cultura, los problemas siguen siendo lo mas difícil.

Laura en América:

Peleas, gritos

Bajo nivel económico

Poca cultura

Sin educación

Casos extremos par nuestro país.

Cosas de la Vida:

Discusiones

Nivel económico regular

Culto

Mas elegancias

