

¿Debemos Dejarnos Persuadir?

Una de las principales formas utilizadas para cambiar las actitudes, es la comunicación. Constantemente emitidos y recibimos mensajes, recomendaciones, peticiones..., para iniciar conductas y cambiar otras. Por tanto, es mediante la comunicación como se intenta actuar sobre el pensamiento de los demás. Es por ello, que, es utilizado por los profesores, los médicos, los empresarios, los políticos y por cualquier persona con intención de influir en otra.

Para que la persuasión sea eficaz, es preciso conocer los pensamientos y sentimientos del receptor; también, lo que se comunique debe ser verosímil, y además, aportará incentivos a quien recibe el mensaje. Es decir, el emisor comunica unos contenidos, que el receptor, si está dispuesto a la persuasión, va seleccionando e interiorizando lo que le puede reportar beneficios, para posteriormente, mediante sus actitudes y opiniones, mostrar cambios observables.

Con frecuencias nos encontramos con situaciones en las que se utiliza la persuasión. La publicidad es un medio que lo utiliza para mejorar sus ventas; los empresarios con su publicidad muestran valores de sus productos; los políticos con sus discursos intentan convencer a los ciudadanos. El primer paso para sus objetivos, es conseguir atraer la atención de los receptores. El mensaje emitido, si dispone de las características necesarias para despertar el interés, y por tanto, que se le preste la atención requerida al mensaje, es necesario pasar al segundo efecto necesario que es la comprensión, ya que lo que no se comprende, no presenta interés para las personas. Como tercer paso, se tiene que producir la aceptación, que, como decía anteriormente, el grado dependerá de los incentivos que el emisor ofrezca al receptor. Claro que, no siempre los mensajes que se reciben, contando con que sean comprendidos, llevan a la aceptación. Existen estudios que avalan que el nivel intelectual incrementa el nivel de recepción y comprensión, pero disminuyen el de aceptación.

Por otra parte, a mayor conocimiento sobre el mensaje emitido, menores posibilidades de persuasión tiene sobre el receptor. Esto es importante tenerlo en cuenta, ya que como vivimos en un mundo de mensajes, recomendaciones, peticiones, sugerencias, y en la mayoría de las veces, actuamos como sujetos pasivos, nos tragamos con la facilidad del que come todos los días decenas y decenas de mensajes que van marcando parte de nuestras actitudes y deseos, debemos reaccionar, antes de aceptar para mayor satisfacción propia. Ya que, la aceptación sin crítica, conlleva a una pasividad que, para nada es enriquecedor de la persona.

Por lo tanto, a la pregunta debemos permitir que nos persuadan, mi respuesta es si, pero con la seguridad de que el mensaje es veraz, positivo, nos ofrece incentivos que aporten a la persona avance en calidad humana y de vida. No dejemos que nos persuadan con falacias que nos hagan sentir mal una vez aceptadas, seamos críticos, busquemos información y decidamos con los datos necesarios, sintiéndonos libres al decidir.

Dra. Manuela Alonso Fernández. Psicóloga Clínica y Logopeda.