

COMUNICACIÓN

El arte de la persuasión

NIVEL

Intermedio (B2)

NÚMERO

ES_B2_3094X

IDIOMA

Español



Objetivos

- Puedo identificar y explicar algunas estrategias para formular ideas de forma más persuasiva.
- Puedo utilizar estructuras para enfatizar el punto principal de mi discusión o charla.



¡Comenzamos!

**¿Para qué sirve
la persuasión?**

**¿Conoces a alguien
particularmente
persuasivo/a? ¿Crees que
es una habilidad que ha
aprendido?**





¡Lluvia de ideas!

¿Qué profesiones crees que requieren del uso de la persuasión? **Conversa** con tus compañeros y compañeras y **escribe** tantas profesiones como puedas.





El arte de persuadir

A continuación, se enumeran algunas acciones que suelen asociarse a personas muy persuasivas. **Responde:** ¿Por qué estas acciones pueden ayudar a una persona a ser persuasiva? ¿Se te ocurre alguna otra que añadir?



saludar a las
personas por su
nombre

escuchar de
forma activa

conocer al
público o
audiencia

hacer preguntas

encontrar puntos
en común

sonreír

buscar agradar a
la gente

ser una persona
honesta y
genuina

utilizar un
lenguaje corporal
positivo

Situaciones comunes de persuasión

Lee el texto y **responde** la pregunta.

La persuasión sirve para convencer a alguien para que haga algo o inducir a alguien a creer algo. Si no estás seguro o segura de que quieres ir a algún lugar, tu amigo o amiga podría utilizarla para que vayas con él o ella. También puede servir para hacer cambiar de idea a las personas. Los buenos vendedores y vendedoras, por ejemplo, utilizan la persuasión para conseguir que la gente compre sus productos, al igual que los niños y niñas la utilizan para obtener permiso para hacer ciertas cosas, o los *influencers* para obtener más seguidores y seguidoras, o los políticos para conseguir más votos...



¿Qué ejemplos se mencionan en el texto?

¿Qué otras situaciones o ejemplos de persuasión del día a día puedes nombrar?



¿Qué te parece el nuevo candidato a presidente? ¿Te gusta?

No estoy segura. **No me convence.**

Utilizamos esta frase muy a menudo cuando no estamos seguros de algo o de alguien.

- ¿Qué tal tu nuevo jefe?
- No sé. **No me convence** del todo.



Enfatizar

Cabe **destacar** que...
Me gustaría **señalar**...
Algo clave a **tener en cuenta** es...
Permítanme **remarcar**...
Quisiera **llamar la atención** sobre este punto.

- El **énfasis** se utiliza cuando se quiere **resaltar** o **llamar la atención** sobre una palabra o idea para mostrar que algo es importante.
- El énfasis se suele utilizar muy a menudo como **técnica de persuasión**, normalmente, en un registro más formal, donde se pretende realzar la importancia de lo que se dice.





hacer hincapié

Esta frase se usa para **insistir** en algo que se afirma, **poner énfasis**.

*El ministro aseguró que el próximo año se **hará** mucho **hincapié** en disminuir los gastos públicos.*



Más frases útiles para enfatizar

Acá tienes más frases que puedes utilizar si quieres enfatizar un punto o idea.

1



Quiero **resaltar** el hecho de que...

2



Este informe **subraya** la necesidad de...

3



Este partido político **pone especial atención** en...

4



El **punto clave y más importante** sobre el que se quiere discutir es...

adverbios y sintagmas adverbiales

Los **adverbios** no crean **énfasis** por sí solos, sino que es la **posición** de estos lo que da al discurso un **significado especial**.

Generalmente es necesario interrumpir el orden natural de la oración para poder crear este efecto. ¡Observa!



Este asunto, **evidentemente**, nos preocupa a todos los que luchamos en pos de una sociedad más justa.

”

Sorprendentemente,
las cifras de ventas
siguen siendo buenas,
según el informe.

En lo que respecta a
productos
fundamentalmente de
industria nacional.

¿Qué efecto tienen los adverbios en
el significado de estas frases?
¿Puedes cambiarlos de lugar?
¿Se te ocurre un sinónimo o una
frase sustitutiva para cada uno?



pregunta retórica

Una pregunta retórica es aquella cuyo objetivo no es expresar una duda, pedir una respuesta o una explicación sobre un asunto, sino dar cierto **énfasis** a lo que se expresa o sugerir una afirmación.

Su finalidad es **persuadir** al interlocutor o interlocutora o al público, en torno a un punto de vista sobre un asunto o cuestión, y moverlo a reflexionar para que cambie de posición.



¡Esto tiene que ser un chiste!
¿Hasta cuándo vamos a esperar a que el presidente se pronuncie?



Practica poner énfasis en tus ideas

Tu equipo acaba de conseguir un logro importante. Eres la persona encargada de preparar el anuncio de agradecimiento a los miembros de tu equipo por su colaboración.

Escribe un párrafo breve, utilizando las palabras y frases siguientes para añadir énfasis.

especialmente

sobre todo

particularmente

destacar

hacer
hincapié

punto clave

Persuade al resto de la clase

**Quieres hacer algo pero,
al parecer, el resto de tus
compañeros y
compañeras no está
interesado.**



Estrategias:
frases útiles;
preguntas retóricas;
adverbios y sintagmas
adverbiales.

**Utiliza alguna de las tres
estrategias para enfatizar
que hemos visto para
persuadirlos y
persuadirlas.**



Fin de la lección

Expresión

No chuparse el dedo

Significado: Se usa para expresar que una persona no es tonta o ingenua como para creer determinada cosa o ser engañada fácilmente.

Ejemplo: ¡Qué va, Marito! A mí no me va a convencer, que yo no me chupo el dedo, tío.



Práctica adicional



Las personas persuasivas

Lee y responde las preguntas de las cajas.

Hay ciertos rasgos que tienen las personas muy persuasivas:

- ✓ Reconocen los puntos de vista de los demás.
- ✓ Son simpáticas, lo que significa que la gente confía en ellas más fácilmente. No son insistentes, pero tampoco son avasalladoras.
- ✓ Las personas persuasivas son siempre asertivas y seguras de sí mismas, pero nunca imponen sus ideas a los demás.
- ✓ Hacen preguntas perspicaces y saben cuándo dar un paso atrás y escuchar lo que los demás tienen que decir.

El poder de la persuasión es importante para las presentaciones, por lo que es una habilidad que vale la pena aprender.



¿Cuáles son las características de las personas persuasivas?

¿Por qué crees que el poder de persuasión es importante para las presentaciones?

¿En qué otras situaciones puede ser útil tener estos rasgos?



¿Qué estrategias se usan?

Reconoce las estrategias para enfatizar presentes en este diálogo.



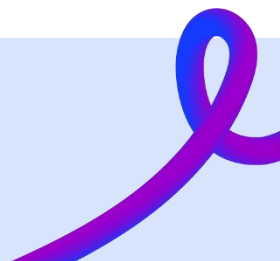
La cuestión es que evidentemente necesitamos contratar nuevo personal.

El punto clave es que el presupuesto para el próximo año aún no ha sido aceptado.



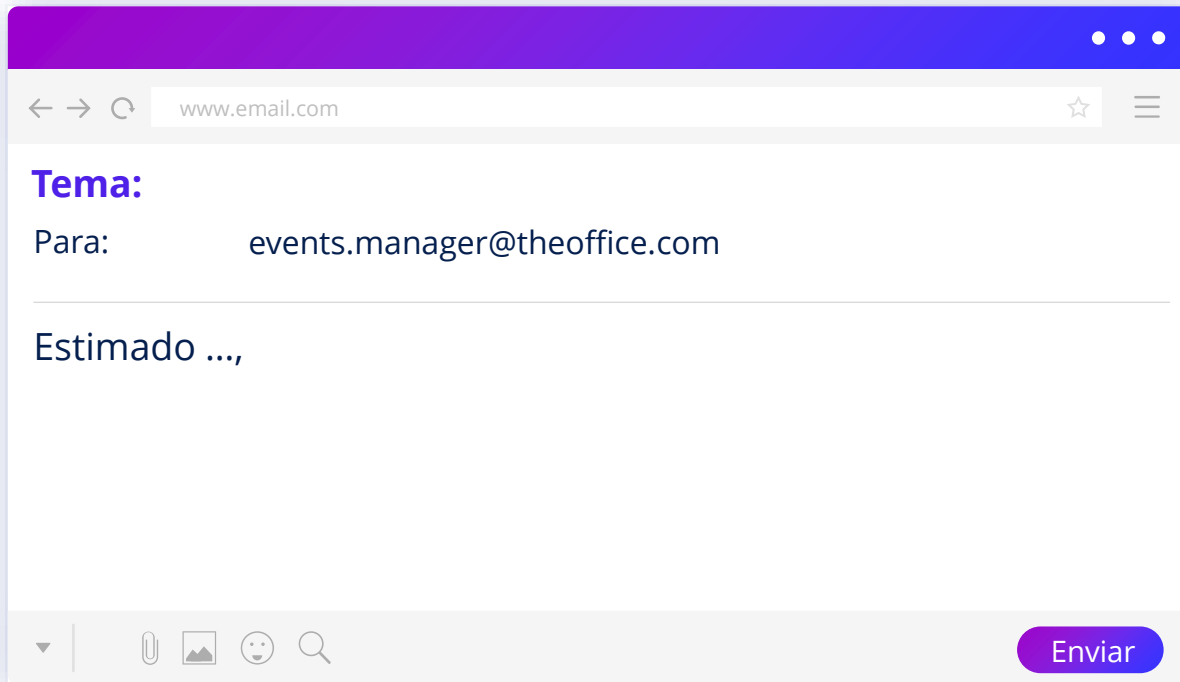
Entiendo, pero... ¿Quién se supone que llevará a cabo todos los proyectos que tenemos planeados?

Permítame remarcar que hemos comenzado con las prácticas, porque, lógicamente contaremos con la ayuda de estudiantes capacitados y capacitadas.

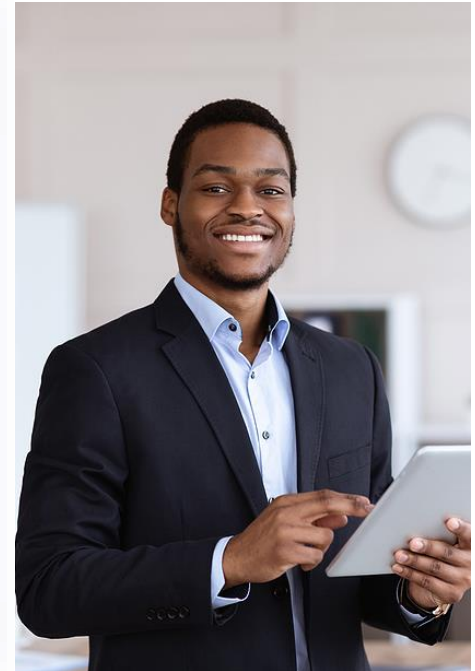




Escribe un correo electrónico persuasivo



A screenshot of a web-based email composition interface. The browser address bar shows 'www.email.com'. The email header includes a subject line 'Tema:' and a recipient 'Para: events.manager@theoffice.com'. The body of the email starts with 'Estimado ...,'. At the bottom, there is a toolbar with icons for attachments, images, emojis, and a search icon, followed by a blue 'Enviar' button.



Escribe un correo electrónico persuasivo a un colega diciéndole que el presupuesto para fiestas en la oficina y eventos de equipo es demasiado bajo / demasiado alto (tú decides). Expone tu argumento de la forma más convincente posible, utilizando las técnicas que has aprendido.



Practica poner énfasis

Utiliza las técnicas aprendidas en esta lección para **poner énfasis** al **dar tu opinión** sobre alguno de estos temas.

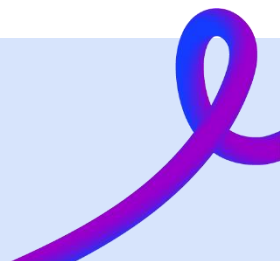


el consumo de alcohol

el aprendizaje en línea

el turismo ecológico

temas políticos o sociales actuales





Soluciones

P. 20: Evidentemente, el punto clave, pregunta retórica, permítame remarcar, lógicamente.



Resumen

Enfatizar

- Se llama *enfaticar* a **resaltar** o **llamar** la atención sobre algo.
- Enfatizar puede ser una técnica de **persuasión**.
- Frases para enfatizar: Cabe **destacar** que...; Me gustaría **señalar**...; Algo clave a **tener en cuenta** es...; Permítanme **remarcar**...; Quisiera **llamar la atención** sobre este punto; Quiero resaltar...

Adverbios y preguntas retóricas para enfatizar

- La posición de los adverbios puede crear énfasis. Ejemplo: *Las pruebas, evidentemente, son falsas.*
- Las preguntas retóricas no buscan información sino que apuntan a dar énfasis a la cuestión invitando al interlocutor o interlocutora a reflexionar.
- Por ejemplo: *¿Quién no ha oído hablar del famoso Van Gogh?*



Vocabulario

la asertividad

la persuasión

no me convence

llamar la atención sobre

el *influencer*, la *influencer*

destacar

señalar

resaltar

subrayar

remarcar

evidentemente

fundamentalmente

tener en cuenta

hacer hincapié

el punto clave

