

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE
CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS
Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

**COMUNICACIÓN EFECTIVA
ING. SANDRA HUILCAPI PEÑAFIEL M.D.E.**

CONTENIDO

UNIDAD III

COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

3.1 IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN VERBAL

3.2 ESCUCHA ACTIVA

3.3 ASERTIVIDAD Y PERSUACIÓN

3.4 TÉCNICAS PARA EL MANEJO DE LA ANSIEDAD

3.5 IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN NOVERBAL.- LENGUAJE CORPORAL

CONTENIDO

UNIDAD III

COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

3.6 EXPRESIONES FACIALES Y CONTACTO VISUAL

3.7 CÓDIGOS CULTURALES

3.8 COMUNICACIÓN NO VERBAL EN ENTORNO VIRTUALES

ASERTIVIDAD Y PERSUASIÓN

¿Qué es la persuasión?

La **persuasión** es la **capacidad de influir en los pensamientos, actitudes, creencias o comportamientos de otras personas**, generalmente a través del lenguaje, la comunicación emocional o la lógica.

En términos simples, **persuadir** es **convencer a alguien de algo**, ya sea para que piense de cierta manera, tome una decisión o realice una acción.

ASERTIVIDAD Y PERSUACIÓN

Herramientas comunes de la persuasión:

- **Argumentos lógicos:** Usar razones claras y coherentes
- **Emociones:** Apelar a sentimientos como miedo, felicidad o empatía
- **Autoridad o credibilidad:** Citar expertos o mostrar experiencia.

ASERTIVIDAD Y PERSUASIÓN

Ventajas de la persuasión:

1. **Facilita la comunicación efectiva:**

- Permite transmitir ideas con claridad e impacto.

2. **Influye positivamente en decisiones:**

- Puede ayudar a motivar cambios de comportamiento (como dejar un mal hábito o adoptar uno saludable).

3. **Mejora habilidades sociales y liderazgo:**

- Es fundamental en la negociación, el trabajo en equipo, la política y el liderazgo.

ASERTIVIDAD Y PERSUASIÓN

Ventajas de la persuasión:

4. Es útil en marketing y ventas:

- Las empresas la usan para conectar con sus clientes y aumentar sus ventas.

5. Promueve el consenso:

- Ayuda a resolver conflictos sin necesidad de imponer.

ASERTIVIDAD Y PERSUASIÓN

Desventajas de la persuasión:

1. Puede ser manipuladora si se usa mal:

- Si se usan mentiras o se oculta información, se convierte en manipulación.

2. No siempre es ética:

- Puede aprovecharse de personas vulnerables o mal informadas.

3. Riesgo de dependencia:

- Algunas personas pueden depender de otros para tomar decisiones si siempre se dejan persuadir.

ASERTIVIDAD Y PERSUASIÓN

Desventajas de la persuasión:

4. Puede ser manipuladora si se usa mal:

- Si se detecta que hay una intención oculta o egoísta, se pierde credibilidad.

5. No garantiza resultados:

- Aun con buenos argumentos, no siempre se logra convencer a los demás.

ASERTIVIDAD Y PERSUACIÓN

Diferencia entre asertividad y persuasión:

Asertividad y persuasión son habilidades comunicativas que a veces se confunden, pero tienen **objetivos y enfoques distintos.**

La diferencia radica en:

ASERTIVIDAD Y PERSUASIÓN

Diferencia entre asertividad y persuasión:

| ASERTIVIDAD | PERSUASIÓN |
|--|--|
| Es la capacidad de expresar tus ideas, sentimientos o derechos de forma clara, respetuosa y firme, sin agredir ni someterse. | Es la habilidad para convencer a otra persona de aceptar una idea, cambiar una actitud o tomar una acción. |
| Se enfoca en decir lo que uno piensa o siente, sin intención de influir en los demás. | Se enfoca en influir en la forma de pensar o actuar de los demás |
| Prioriza el respeto mutuo y la comunicación honesta. | Puede usar estrategias emocionales, racionales o sociales para lograr un objetivo. |