

Denisse López Manríquez

Comunicación Persuasiva

Actividad1. Parcial 1 "Persuasión"

Cuando se habla de la iconografía romana respecto a la persuasión hacemos enfoque en 3 causas que al leer sobre esto me parecieron bastante interesantes ya que estos tres interactúan entre si y estos son: Referencia directa del poder, gesto o actitud y Estilo. A partir de esto se desarrolla todo, esto es lo que desencadena los distintos puntos de vista de diferentes personas y realzare los puntos y aportaciones que me parecieron más interesantes. Pero en general esto es un tema demasiado amplio porque nos permite descubrir las intencionalidades que cada quien puede tomarla de distinta forma.

Fabiola Salcedo hace aportaciones importantes sobre este tema, mencionando que la imagen va relacionada con la historia y en lo cual estoy completamente de acuerdo ya que de esta manera se deja evidencia tangible y por lo cual no se puede negar. Otra de las aportaciones a cargo de Aby Warburg decía que en un mismo tiempo podían existir varias tendencias aunque fuesen opuestas y esto va dirigido a un mismo fin que es el persuadir. Lo que resulta distinto es que no siempre va directa la imagen y esto nos permite observar más campo y otros indicadores.

La imagen puede volverse arte y esto es por medio de las ideas y sugerencias que transmite y que son capaces de conectar estructuras, pensamientos, sensibilidades colectivas. Libera carga estética. Esto no importa si es bueno o malo simplemente que cumpla lo anterior, que cumplan las manifestaciones de las cosas dirigidas a cierta percepción; va dirigido a la aculturación que esto también tiene que ver en una duración de cierta idea en tiempo y espacio persuadiendo. Pero todo esto permite una liberación de un juicio, se puede decodificar la imagen para entender el contexto siendo aun siendo irreal por medio de la observación y la evocación.

También algo que se puede resaltar es la imagen, su objeto y concepto que representa: estratos simbólicos (proceso, genealogía y motivo) y las alusiones simbólicas (respuestas de un determinado espectador), y este último no siempre es aceptado. Todo lo que nos habla al rededor de esto del ser conscientes de los riesgos de nuestras convenciones culturales. Las figuras mostradas que representaban a la mujer y hombre no me parecieron tan interesantes. Pero esto depende del ciclo, la conciencia, captación y recorrido intelectual.

Más adelante habla de la moneda y la importancia que tuvo esta, desde un ámbito histórico, político y de crecimiento social.

Y la moneda tiene un valor incuestionable que esto la hace persuasiva. También, se muestran algunas figuras que para ellos transmitían bastantes cosas, pero la realidad es que para mi gusto no son tan relevantes, ya que se me hace hasta grotesco como se

muestra al ser humano; Quizá en el pasado si era un poco más relacionado por su estilo de vida y todo su alrededor pero para mi no es agradable. Pero coincido con que como en el pasado y ni hoy son completamente comprendidas por el receptor.

Regresando a la persuasión, la percepción de lo incomprendible también se transforma en comunicación y te mueve como persona, ya sea creándote duda o algún otro sentimiento, y por lo tanto es una respuesta. Hay una frase que es citada por Fernand Braudel que dice "Las civilizaciones son, en efecto, con demasiada frecuencia, desconocimiento, desprecio, aborrecimiento del otro". Y esta frase me encanto porque vuelve al tema de lo que mencionaba anteriormente que incluso nos disguste esta persuadiendo. La moneda, mencionándola de nuevo, nos habla de los nexos que se pueden hacer por medio de algo plasmado como en este caso la Imagen de la Hispania que llevo a persuadir tanto este icono que creo cambios de ideas e incluso unos nexos fuertes de civilizaciones que jamás pensaron que se podría lograr eso.

Por otra parte el lenguaje gestual (mi favorito) nos habla de que con solo una alteración mínima ya se esta llevando a cabo la persuasión y eso me encanta, porque sin necesidad de alguna palabra o muchas veces diciéndola, podemos cambiar todo el contexto con un simple movimiento y esto es algo estupendo. Nunca se terminarían de contar la cantidad de gestos que podríamos hacer. Sin dejar de lado el estilo, este ya esta formado y tiene un estereotipo determinado, ya que al ver cualquier cosa lo primero que hacemos es etiquetarla diciendo que tiene tal o cual estilo, desde algo sencillo, tosco, exuberante, etc. Todo esto es un conjunto que es necesario para completar la persuasión.

Al comunicarnos de manera persuasiva estamos obligados a conocer lo que queremos transmitir (aunque la mayoría de veces no es así), ya que con el mas mínimo detalle podemos cambiar por completo lo deseado. Es complejo porque requiere de tiempo para analizar a detalle lo que se busca y como se quiere realizar, sin embargo, es algo que para mi es riquísimo el meterte a fondo sobre este tema porque descubres el comportamiento y pensamiento humano y como podemos usarlo a nuestro favor.