POLEMOS

—POLITIC—

LECCIÓN 3.1

Persuasión, credibilidad y procesamiento del mensaje

Módulo 3 · Capítulo 7

¿CÓMO ACTÚA UN MENSAJE?

Cuatro elementos para formular preguntas

FUENTE	MENSAJE	CANAL	AUDIENCIA
Quién comunica	**Qué propone**	**Cómo llega**	**Quién lo recibe**

La difusión no demuestra aceptación.

LA CREDIBILIDAD SE ATRIBUYE

COMPETENCIA

¿Sabe sobre el tema?

CONFIANZA

¿Actúa con sinceridad?

CONTEXTO

Importan tema y audiencia

Ser creíble no equivale a tener razón.

PENSAR EL MENSAJE

Dos condiciones facilitan examinar argumentos

MOTIVACIÓN	Importancia e interés personal
CAPACIDAD	Tiempo, conocimiento y atención

Más esfuerzo no garantiza una conclusión correcta.

EL MODELO ELM

ELABORACIÓN ALTA

Examinar los argumentos y relacionarlos con lo que se sabe.

POCO EXAMEN **Pueden influir** **señales simples**

Petty y Cacioppo · rutas central y periférica

UN EXPERIMENTO DE ELM

INTERÉS	ARGUMENTOS	FUENTE
Alto o bajo	Fuertes o débiles	Experta o no
Examen	Calidad	Credibilidad
Resultado:	depende de	las condiciones

MODELO HEURÍSTICO-SISTEMÁTICO

Chaiken: dos formas que pueden coexistir

SISTEMÁTICO	**HEURÍSTICO**
Examinar argumentos y su pertinencia.	Aplicar una regla sencilla, como confiar en un experto.

Una señal puede sesgar el análisis de evidencia ambigua.

UN CASO PARA ANALIZAR

Puerto Claro · escenario ficticio

1	**AVISO A**	Autoridad local: cierre preventivo, sin datos sobre el riesgo.
2	**AVISO B**	Informe técnico: mediciones, fecha y límites conocidos.

DE LA HIPÓTESIS A LA PRUEBA

CONTACTO

ENTENDER

ACTITUD

CONDUCTA

Medir cada etapa y contrastar alternativas.

Un cambio no demuestra por sí solo la causa.

CIERRE DE LA LECCIÓN 3.1

Persuasión, credibilidad y procesamiento

Siguiente: identidad, conformidad y obediencia

POLEMOS
—POLITIC—

Polemos Politic Consulting, Inc.

Servicios de consultoría política estratégica.

EE.UU. - MÉXICO - PANAMÁ - ESPAÑA - COLOMBIA - VENEZUELA

+1 305 777 7937

+58 424 262 4116

contacto@polemospolitic.com

formacion@polemospolitic.com