



# DECIRLO O GRITARLO

## EL CONCEPTO

**El exceso de expresión suele jugar en contra de la persuasión.**

Hay una frase que dice “si lo que dices es verdad, ¿qué necesidad tienes de gritarlo?”

Vemos, sobre todo en la escena pública, como nos gritan desmesurada y contundentemente los mensajes. Y esos ponentes no se dan cuenta de que expresar con demasiado énfasis las cosas es una mala estrategia comunicativa, porque hace sospechar. No deja margen de libertad al otro para que “compre” o “no compre” nuestra idea. Se la estamos simplemente imponiendo, y esto hoy en día no es persuasivo.

Si queremos que una idea persuada, necesitamos expresarla con seguridad y convicción, pero sin contundencia y sin imposición, dando la libertad al otro de que piense como nosotros o piense exactamente lo contrario. Persuadimos por invitación, y por contagio de nuestra propia convicción.

*Ejemplo: Acudí por pura curiosidad (tengo un pasado de asesor de comunicación política) a un acto electoral. El candidato exponía su idea con vehemencia, haciéndonos sentir que si pensábamos lo contrario es que éramos unos ignorantes. Lo comenté con un amigo al que encontré en ese acto, y con su más fina ironía me dio la explicación: “Grita para convencerse a sí mismo”.*

## LA RECOMENDACIÓN

Si quieres que tus ideas impacten, necesitas expresarlas con firmeza pero sin contundencia ni agresividad, y sobre todo necesitas transmitir que tu estás convencido, pero que das la libertad a los demás de que piensen lo que quieran.

Grábate en tu próxima exposición en público, y escucha tu voz. ¿Te convencería alguien que te hablase así? Si te respondes que sí, estupendo, sigue. Si te respondes que no, practica un tono más permeable.