

**Actividad 1 parcial 2 Lectura créame**

El texto "créame" es una lectura muy interesante y que desde el inicio me atrajo en cuestión de verdad y curiosidad, ¿cuantas veces alguien me ha convencido de algo? pero ¿cuantas veces yo he convencido a alguien? tal vez es porque las personas que saben persuadir leyeron este texto y siguieron punto por punto para lograrlo. El tener conocimiento y experiencia de lo que voy a tratar de persuadir porque si yo dudo o titubeo no voy a generar la misma reacción en el público. Otro punto importante es la relación que yo voy a generar entre el público y yo porque si el público me ve con disgusto me ve como alguien de poca credibilidad y de poca paciencia difícilmente lograre mi objetivo como persuasor. El siguiente punto es la confianza que el público tiene en mí, no es lo mismo tratar de convencer a un familiar que me conoce y cree en mí, a alguien que acabó de conocer y tiene una primera imagen mala de mí. El último punto que voy a analizar es el de datos y hechos para que termine de persuadir.

Los 3 pasos para la persuasión que se mencionan en el cuadro 1 me parecen muy interesantes puesto que estuve en una situación en la que pude identificar muy bien cada paso. El primero es el de modificación de aptitudes creencias y comportamientos: este paso primeramente es muy importante debido a que la persuasión busca siempre un cambio y en este punto siendo el primero lo refleja bastante bien. El segundo que es el reforzar: lo entiendo como las creencias y comportamientos que el público tiene y noto que es en benéfico para mi persuasión el refuerzo haciéndoselos ver o notar. El tercero que es el de crear nuevos comportamientos y creencias: crear necesidades y creencias que me ayuden a mi persuasor a demostrar que lo que hago y digo es en beneficio del público.

Algo que es muy cierto y que no nos damos cuenta es de como persuadir es algo que hacemos día a día en miles de cosas y es algo tan cotidiano que no nos fijamos en todo lo que implica y en todo lo que lo usamos, que para permisos en la casa, que para comprar algún producto, para que los maestros nos den más oportunidades, que para tener el novio o la novia, para invertir en un negocio, es una infinidad de cosas en las que nos volvemos Persuasores o persuadidos. Si no aplicáramos todo esto en nuestra vida sería completamente distinta a como es ahora, yo creo que es algo que nos distingue y que necesitamos en cualquier momento.