

El texto "créame" es un texto muy interesante y muy rico en contenido hubo muchos puntos importantes, sus frases que resalta fuera de los párrafos son puntos clave para guiarse en la lectura. La introducción es padrísima y muy cierta al mismo tiempo ¿Cuántas veces me han convencido de muchas cosas? Pero ¿Cuántas veces yo lo he logrado?, y el impacto que genera esto en nuestra vida muchas veces sin darnos cuenta. Y para todo lo que usamos la comunicación persuasiva dentro de nuestra vida a simplemente desde que nos convencen de ir a una fiesta hasta convencernos de entrar a un negocio.

El cuadro 1 donde habla de los 3 niveles de persuasión me pareció muy interesante y me gustaría expresarlo definiéndolo con mis palabras:

- 1) Modificación de aptitudes y comportamientos:  
Hacerle ver al público un cambio dentro de su vida, modificarles de un cierto modo sus creencias, y su comportamiento
- 2) Refuerzo de creencias aptitudes y comportamiento:  
Las cosas que benefician al persuasor que el publico cree conoce y acepta son las cosas que en este punto el persuasor debe de aprovechar para lograr su objetivo.
- 3) Creación de aptitudes y opiniones:  
Al persuasor crearle nuevas necesidades nuevos pensamientos y reforzar los que el persuasor ve que le servirán al persuadido.

"El éxito de nuestros esfuerzos comunicativos depende, en última instancia, de nuestra credibilidad personal y profesional"

Si el público no confía en nosotros desde ahí ya estamos mal, para tratar de persuadir a una persona o a un público debemos de decir la verdad, de tener experiencia de lo que vamos a persuadir y de sobretodo generar la confianza del publico en tu persuasor.

El triangulo de la persuasión describe a la perfección los puntos clave para un persuasor: primeramente la credibilidad que el tiene, segundo la conexión que hay entre el persuasor y el publico que es la base de todo y por ultimo los datos los hechos pruebas y hechos que demuestren la verdad de tu intensión.