

**Jorge Eduardo Saldivar Toledo**  
Comunicación persuasiva  
Actividad 1. Parcial 2. **“Créanme: Persuasión”**

Los seres humanos nos comunicamos y persuadimos la mayoría del tiempo, ya sea para beneficio propio o para beneficiar a los demás.

Lo que si podemos rescatar es que cada uno tenemos nuestros objetivos y nuestra forma de ver las cosas, por lo que tenemos debilidades y fortalezas lo que hace persuadir de una manera más fácil a las personas.

Vemos la persuasión como un contrato pues ambas partes buscan beneficio, por un lado proveer los propios objetivos del persuasor y por otra mejorar los propios intereses del persuadido.

Existen tres niveles de persuasión:

\*Modificar actitudes: Si ellos quieren cambiar solo apoyarlos, si no tenemos que convencerlos de que su comportamiento está mal, para que después cambien por sí mismos.

\*Refuerzo de creencias: Si ellos ya tienen un poco de creencias en lo que están logrando con el cambio, apoyarlos para que estas se reafirmen.

\*Creación de actitudes y valores: Ayudarlos a tener sus propias decisiones, si las tienen será mejor para ellos y los que los rodean.

Los receptores responderán de buena manera si atacamos algo hacia sus necesidades y carencias, si ponemos ejemplos similares al persuadido, más fácil será persuadirlo, pues se sentirá identificado y además tiene que escucharnos con toda la disposición, pues si están molestos se cerraran a las críticas y no se realizara el propósito.

Existen tres puntos para que podamos crear una comunicación persuasiva exitosa.

\*Comunicar el nivel adecuado de credibilidad: Básicamente es que los persuasores tengan completo conocimiento de lo que están hablando, pues esto dará seguridad a los persuadidos y por lo tanto confianza.

\*Crear el entorno emocional oportuno: Esta trata de hacer una conexión emocional con el público, pues cuando alcanzan este punto se abrirán al mensaje con mejor respuesta.

\*Idear la argumentación más pertinente: Esta utiliza datos reales y en ocasiones pueden ser estadísticos para dar ejemplos del que pasara si se sigue haciendo lo mismo, dando un impacto más grande en las personas.

Mucha gente para lograr ser persuadidos necesitan ver imágenes mentales de la situación, el persuasor tiene que identificar esa imagen y hacer que los persuadidos la identifiquen también.

**Jorge Eduardo Saldivar Toledo**  
Comunicación persuasiva  
Actividad 1. Parcial 2. **“Créanme: Persuasión”**

Los tiempos han cambiado y lo que se utilizaba para convencer a gente antes ahora es diferente, pues, en la actualidad tenemos más opciones y somos más independientes, así que si pensamos que el mensaje es positivo solo tenemos que ser persuasivos.

#### CONCLUSION PERSONAL

Todas las personas tenemos que aprender a persuadir, pues muchas veces depende de nosotros que personas que queremos cambien de opinión y de actitudes, y todo dependerá de la forma en que damos nuestro mensaje.

También a ser persuadidos, pues algunas veces necesitamos cambiar algo de nosotros y solos no vamos a poder, siempre estamos buscando la aceptación de alguien más para estar mejor con nosotros mismos.

Con lo anterior mencionado, ahora tenemos muchos consejos para hacer un mensaje y poder persuadir a alguien, simplemente hay que seguir punto por punto, saber del tema y tener las ganas de persuadir a alguien con mucha paciencia y perseverancia.