

¿Alguna vez se han preguntado por qué tal o cual persona siempre los convence con sus argumentos?

Primeramente entendamos que la capacidad de comunicarse y convencer resulta ya esencial para la vida de casi todos, no solamente en el ámbito profesional, sino en torno a toda nuestra vida ya sea personal o familiar.

Comunicarse o saberse comunicar ya no es visto como un gusto o un privilegio sino una necesidad del humano, de esto depende muchas veces el éxito en grandes proyectos o trabajos ya que hoy más que nunca dependemos de nuestra capacidad de interacción hacia con los otros aunque a menudo no resulta nada sencillo el poder persuadir. Veamos este término como a la capacidad de vender tus propios idealismos a otras personas cuyas ideas son totalmente contrarias a las tuyas ¿De qué te vales tú para convencer a esa persona que tú tienes la razón y que ella se encuentra un error? ¡Eso! Justamente eso es tener la capacidad o habilidad de persuadir a la contraparte.

Es complicado desde cualquier punto en que se vea, estas luchando contra una persona que tiene sus propios objetivos y percepciones, con metas distintas pero, la persuasión es el único medio de que disponemos para que los que nos rodean comprendan nuestro punto de vista o por lo menos sumarlos a nuestros puntos de vista y así fortalecer nuestro argumento.

“La persuasión es algo similar a un contrato, en el que ambas partes buscan algún beneficio, aunque no tiene por qué ser en las mismas proporciones.”

Pongamos como ejemplo número uno, la gran política democrática del país, puesto que los políticos se valen y deben tener el poder de persuadir a sus electores de la conveniencia de su partido, esto es su principal objetivo, su esencia, de lo que principalmente dependen, puesto que están donde están por la gente, al igual que los grandes artistas, grandes autores y escritores, deben valerse de tener la habilidad de llegar a la gente y muchas veces sin conocerla saber por dónde llegar, descubrir las necesidades de la humanidad y empezar por eso, porque lógicamente será un punto débil y manuable de las personas por donde pueden comenzar.

En conclusión el persuasor es la persona que hace uso de la razón, su credibilidad pero sobre todo de la atracción emocional que suscita llevando a la persona persuadida hacia la adopción de alguna creencia, valor, actitud o comportamiento a la cual ya muestra una preferencia y esto lo hace de manera subconsciente, hablamos de un proceso bidireccional, es decir, que este gran y maravilloso proceso se presenta con una doble finalidad, por un lado promover los objetivos propios del persuasor a costa de los intereses del persuadido y que el persuadido mejore sus propios intereses, siempre buscando el bien del otro sin alevosía o ventaja. Un persuasor tiene que ser una persona segura de sí misma, fiable, creíble y con una gran moral y personalidad, ya que de esto depende la credibilidad que los demás pongan de este, debe ser una persona física y moralmente sana, de esto depende su éxito.