

Kenya Berenice López Santiago
Comunicación persuasiva
Actividad: “**Créanme: persuasión**”

Sería interesante tener la clave del éxito asegurada, es claro que el éxito no se alcanza con el menor esfuerzo, es necesario dar lo mejor de sí, la persuasión es un medio que nos facilita el éxito en varios aspectos de nuestra vida. Ya que en nuestro días la capacidad de comunicarnos y convencerse se ha vuelto indispensable para la mayoría de los casos, para buscar empleo, vender ideas, conseguir un permiso, entre otros casos que nos generan esa necesidad de buscar una respuesta positiva.

La persuasión es aquella que busca el beneficio de ambas partes, aunque no en la misma proporción para el persuasor y el persuadido, ambos ganan algo pero en diferentes proporciones. Esto refiere a un proceso bidireccional, que como ya mencione beneficia a ambas partes.

Resulta fácil que la persuasión se complete cuando se logra satisfacer alguna necesidad o deseo. Pero para que realmente se complete el proceso es necesario cumplir algunos parámetros, que son: comunicar el nivel adecuado de credibilidad, crear el entorno emocional oportuno idear la argumentación más adecuada.

Comunicar el nivel adecuado de credibilidad: es esencial o quizá la más importante de las tres, ya que se refiere al carácter que representa el persuasor, el nivel de confianza que sus argumentos reflejan al público.

Crear el entorno emocional oportuno: Esta se refiere a crear un ambiente pleno entre el comunicador y el público, un ambiente emocional, para que sea más fácil mantener una conexión y lograr que el mensaje sea escuchado con más atención.

Idear la argumentación más adecuada: Este ultimo pero no menos importante, se refiere a que el persuasor se debe respaldar con información concreta como datos y hechos, argumentos firmes con la única finalidad de atraer más al público y demostrar que es real, creando un ambiente de credibilidad de hechos.

La persuasión se basa principalmente en el estudio del público y lo que a este le interesa, crear un contexto común. También crear una empatía, y es claro que no es fácil empalizar con dos o más personas. Para lograr cierta empatía es necesario ser imaginativo. La imaginación se podría definir como la capacidad para generar imágenes mentales del mundo. Mucha gente tiene la necesidad de ver y sentir esta imagen antes de poder ser persuadida. Por ello es importante que el persuasor se imagine, identifique y sienta esa imagen, para después compartirla con el público. Por este motivo, las herramientas retóricas de este tipo (como metáforas, ejemplos, analogías y representaciones) tienen una importancia enorme en la comunicación persuasiva.

Para finalizar me pareció una lectura muy acertada acerca de la comunicación persuasiva, ya que abarca los puntos esenciales del proceso de una manera fácil de comprender, o al menos en lo personal. El texto nos habla de una sociedad cada día mas difícil de persuadir, esto gracias a las nuevas tecnologías, a la independencia y grado de estudios, que en años pasados, en los cuales la población era más vulnerable a cambiar de opinión y creencias, ya que adoptaban lo que se les ordenaba de una manera casi inmediata. Eran una población sumisa, todo lo contrario a la de hoy en día, que se ha convertido en una población liberal con diversos ideales. Entonces la tarea de los persuasores de hoy en día es un trabajo un poco más arduo ya que abarca algunos parámetros antes

Kenya Berenice López Santiago

Comunicación persuasiva

Actividad: **“Créanme: persuasión”**

mencionados, que si los vemos de una manera práctica, no son nada complejos y se vuelven sencillos pasos para lograr lo deseado.

La persuasión es tan importante como la comunicación y juntas se vuelven un arma imprescindible contra grandes masas, solo es necesario saber manejarla de manera adecuada con una finalidad bien planteada y deseada.