

Ana Eloísa Álvarez Covarrubias

Comunicación Persuasiva

Actividad 1. Parcial 2 "Créame Persuasión"

Becerra Delgado Erick Xavier.

Créame Persuasión.

Este texto nos habla de cómo las personas logran persuadir o convencer a otros individuos para que estos hagan lo que él quiere o simplemente para que elijan lo que él quiere. Las personas que deben ser excelentes en materia de manipulación son los políticos porque ellos dirigen sus mensajes a cientos o miles de personas y para crear ese concepto que se espera deben de acomodar muy bien sus palabras para no caer en malos entendidos y también un factor importante es que tiene que mencionar a los individuos ya sea por su profesión o simplemente por posición económica para lograr con esto que el mensaje sea bien recibido, con esto las personas se sentirán atraídas por sus propuestas ya que sienten que el mensaje va dirigido a ellos porque siempre se sentirán identificadas con alguna palabra o con alguna línea que el candidato mencione a las diferentes poblaciones.

Otro aspecto importante que debe tener en cuenta quien busca convencer a otras personas es que sus argumentos y sus formas de expresar sus ideales tienen que ser además de creíbles muy bien acomodados para que quien está recibiendo el mensaje logre ser persuadido por la facilidad de sus palabras o lo convincente de sus argumentos para llegar a un buen punto existen tres niveles de persuasión los cuales son:

Modificación de actitudes y de comportamientos, es el punto en el que se trata de cambiar los pensamientos de las personas por medio de argumentos cabe recalcar que solo es persuasión si los cambios son voluntarios no se busca la manipulación.

Otro punto es refuerzo de creencias y comportamientos, una vez que ya se logró que las personas muestren interés y estén dispuestas a seguir escuchando ya solo queda reforzar esas palabras que se estuvieron diciendo para crear más fuerza en el argumento y que las personas queden más convencidas de lo que están escuchando.

El último punto es, creación de actitudes y opiniones, este último punto solo se encarga de que las personas digan sus conclusiones o sus puntos de vista y quien está dando el tema explique los puntos clave de su conversación, para que las personas se vayan con una idea más clara y fresca de lo que ahora ellos han adoptado como creencia.

A lo largo del tiempo han surgido varios persuasores que han dado su definición de persuasiva pero siendo la más acertada que nos dice "Convertir en común" ya que varios autores han dicho que la persuasión crea un punto más a fondo de pensar las cosas ya que no se limita solo a una respuesta.

Lo cierto es que crea un cambio de creencias si se aplica bien, o en su defecto solo lograra que el público siga con sus mismas creencias.

Porque considera que los argumentos no son suficientes o simplemente porque no tienen intención de cambiar su forma de pensar.

En conclusión saber persuadir a las personas es un arte para mí, porque tenemos que saber exactamente las palabras que el receptor quiere escuchar para poder lograr que las personas cambien su forma de pensar o alguna actitud en particular, también tienen que saber llegar a esas personas de una manera inteligente para que los que tengan dudas no sean ellos mismo.

Para concluir todas las personas llegamos a utilizar la persuasión talvez sin nosotros saberlo pero siempre que queremos algo la utilizamos para que esas personas entiendan el mensaje y hagan exactamente lo que nosotros queremos.