Alejandro Chávez Camacho 2-B

Créame

1. 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.

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

Se trata de transmitir la credibilidad del perfil y del grado de conocimiento sobre la materia.

La confianza es el mayor argumento para intentar persuadir a las personas.

Las herramientas retoricas son ejemplos analógicas y son importantes dentro de la comunicación persuasiva.

Hay jerarquías que necesitan de persuasivos con los oyentes.

La sociedad depende de la persuasividad.

1. La persuasiones una táctica que empleamos nosotros los seres humanos más sin embargo, no todos la ponemos a prueba como otros, esto se debe a que debes de tener cualidades en si para ser un buen persuasor, hay que saber ser un buen persuasor para hacer entender oh saber manipular a toda una sociedad completa, ya que esto requiere de un buen trabajo mental y emocional mente, se necesita de un buen autoestima, muy alta para que cuando sea el intento de persuadir, haiga confianza en sí mismo, en las palabras dichas y entonces la víctima, se sienta entendido y sienta esa buena vibra y se convenza.

La persuasión busca un cambio voluntario, es por esto que busca satisfacer el deseo y el bienestar, como la satisfacción personal, superación, buena autoestima, etc. Sin embargo hay gente que está conforme con lo que tiene con sus creencias, con su manera de fabricar las cosas, consideran que no deben hacer ningún movimiento ningún cambio, están en un trance de conformismo, saben lo que les falta más sin embargo no hacen lo posible por un simple cambio, talvez es inconscientemente.

Sin embargo la sociedad siempre tiene que tener libertada de decir lo que busca, lo que quieren, para estar bien consigo mismos, el mismo publico solo responde una forma positiva hasta un cierto grado el cual es de su conveniencia , ya sea necesidad o carencia.

Cualquier acción que el persuasor tenga que aplicar hasta la más mínima tiene que ser tomada en cuenta por el público, porque ya sea que aquí se pueda perder algún cierto interés del público, y sin público alguno la persuasión no tendría ningún sentido.

1. Mi conclusión es la persuasión es muy importante en nuestras vidas, hay veces que tal vez de pendamos de ello en algún momento, ya sea personal o laboral, hablando profesionalmente, pero también esto puede usarse tanto para cambiar para bien y para mal, tenemos que estar bien atentos y consientes más que nada sobre el uso que le demos ala persuasión, según cada persona a su beneficio personal.

Podemos persuadir a cualquier persona principalmente a los niños y a la gente con más baja autoestima esto se debe a que no saben lo que quieren y es ahí donde nosotros tomamos las riendas y ayudar un poco para que se orienten un poco más asía lo que desean.