

Mayra Fabiola Vázquez Gómez 2 "A"

Ana Eloísa Álvarez

CREANME

Vivimos en un mundo en el que comunicarse y convencer es esencial para todas las personas, podemos llegar a pensar que es solo el ámbito profesional pero realmente también la necesitamos en nuestra vida personal y familiar; por ejemplo cuando convencemos a alguien para ver una película, al querer que en una empresa acepten una política. Si observamos en varios de casos de nuestras vidas la persuasión se ha convertido en un aspecto omnipresente.

Se puede decir que en nuestra generación la comunicación oral ha dejado de ser una habilidad específica de la elite política o empresarial para convertirse en un aspecto relevante para todos.

La persuasión es muy importante ya que es la única manera que poseemos para que otras personas entiendan nuestros puntos de vista, ideas, creencias, etc. La persuasión es algo como un contrato, en el que ambas partes buscan algún beneficio.

En pocas palabras la persuasión es un acto donde se tiene que tener algún tipo de beneficio en ambas partes, donde el persuasor hace uso de la razón, su credibilidad y atracción emocional que suscita, con esto obteniendo guiar a la otra persona para que adopte alguna idea.

Hay tres niveles de persuasión según el grado de aceptación del público, que son la modificación de actividades, opiniones y comportamientos. Esta consiste en que si un público no está satisfecho con una situación, guiarles hacia un nuevo contexto, es decir satisfacer sus deseos, consciente o inconsciente.

También tenemos la que es el refuerzo de creencias, actitudes y comportamiento. Se lleva acabo cuando el público ya tiene una idea positiva de nuestro mensaje y solo se tiene que reforzar para un mejor resultado.

Por ultimo tenemos la creación de actitudes y opiniones. Podemos poner de ejemplo cuando el profesor trata de moldear las respuestas del alumno de una forma positiva.

La comunicación persuasiva viene del latín *comunicare*, que significa "convertir en común" ésta se establece con la creación de esta comprensión para los receptores y después con la utilización de alguna variación para persuadirles.

Al persuadir los receptores solo van a dar una respuesta positiva si se satisface alguna de sus creencias, forma de pensar, necesidades, etc. Cuantos más puntos en común existan, se logrará realmente de una manera fácil la persuasión.

Algo realmente importante es la credibilidad del orador, la probabilidad de que el público no conozca al orador y aun así acepte su mensaje, es más probable si lo consideran una persona en quien realmente pueden confiar.

La segunda prueba de esto es la conexión entre el orador y el público, aborda la utilización de la psicología del público.

Consiste en crear una conexión emocional con el público y transmitir el mensaje de la manera más adecuada, en el momento en el que la audiencia llega a este punto emocional se abrirá y será más fácil

que acepte el mensaje que queremos transmitir, pero también podemos cometer el error de abusar de la atracción emocional y con esto podemos probar el rechazo del público hacia el mensaje.

La tercera prueba son los datos y hechos, consiste en el uso sensato de racionalidad, datos y hechos, esto incluye absolutamente la utilización de lógica deductiva e inductiva o argumentación.

El logos consiste en idear argumentos para obtener el consentimiento del público y demostrar el caso que se presente.

La imaginación es un aspecto importante porque es la capacidad de generar imágenes mentales del mundo, así como para muchas personas basta el escuchar un argumento, para muchas otras tienen la necesidad de ver y sentir una imagen antes de persuadir.

Con esto llegamos a la conclusión de que existen varias formas de persuadir, como podemos llegar a convencer a las personas sabiendo cómo llegar hacia ellas, con qué estrategia y de qué manera.

Como para algunas debemos ser emotivos, para otros tener argumentos válidos y para otros llegar en modo de imágenes, en pocas palabras la persuasión es realmente importante para nuestra vida cotidiana y realmente necesaria, esta lectura es muy interesante y necesaria para aprender a persuadir de una manera correcta.