

Empieza diciendo que estamos en una sociedad en la que se es persuasor o persuadido, para la mayoría de las cosas persuadimos o nos persuaden. Como lo dice la lectura, persuadir es algo que ya está omnipresente en nuestras vidas, incluso, se ha demostrado que ésta es una aptitud que está situada como una de las importantes para lo que sea, superando la que antes se consideraba más importante. La persuasión es una de las cosas que más influyen en la carrera de un político al querer alcanzar un puesto, de la persuasión depende si lo consigue o no.

Muchos afirman que la persuasión conlleva la satisfacción de ambas partes, tanto del persuasor como del persuadido. Un buen persuasor debe de hacer uso de la razón, su credibilidad y de las emociones.

Hay tres niveles de persuasión, en el primero se trata de cambiar la opinión, actitud o comportamiento de la persona. En el segundo se intenta hacer un refuerzo de lo que ya se cree, pero para no haya algún tipo de retroceso o “aborto” en el cambio que se trata de hacer, se aplica un refuerzo de la creencia. En el tercer nivel, se crean actitudes y opiniones, se diferencia del primer nivel que aquí en éste, la persona no tiene alguna opinión antes del tema en cuestión.

El público del persuasor tiene que darse cuenta de las ventajas que se le está ofreciendo para así poder creer que eso le conviene. Todo esto es más factible si se considera que cada persona es diferente, por lo que se debe de ver cuál es la manera más adecuada de comunicar lo que se quiere. Primero, se tiene que tener una credibilidad, por supuesto que el persuadido debe de saber de esta con antemano, así es sabrá que es de confianza. Segundo, se tiene que crear una conexión emocional con el público, teniendo en cuenta que si ésta es mal manejada puede provocar un rechazo. Por tercero se debe de tener un buen conocimiento del tema para poder dar datos y hechos con los que el público pueda darse cuenta de lo que se expone es totalmente cierto o por lo menos tiene un gran índice o patrón que llega a cumplirse.

El uso de la imaginación es muy importante, se deben de crear imágenes agradables en la mente del público para que éste esté a un paso de ser persuadido, pero para que esto pueda pasar, el persuasor con anterioridad deberá de imaginarse lo mismo que quiere que los demás imaginen, que sienta lo que ellos van a sentir para así hacer más creíble su intento.

Por último, toda la información que se crea necesaria exponer ante el público debe ser utilizada, para no dejar un solo hueco de duda en la mente del público, no es bueno quedarse con las ganas de haber intentado con todos tus recursos para poder persuadir a las personas.

Mi conclusión para ésta actividad tiene que ver con la conclusión que puse en mi trabajo anterior, en el anterior yo expresé que no estaba aún seguro de que la persuasión fuera del todo buena o del todo mala, pero con esta lectura me doy cuenta de que a fin de cuentas, en la persuasión, todos obtienen lo que quieren solo si es que se usa correctamente. Lo que quiero decir es que, se tiene que ser un buen persuasor para

GERARDO ARIEL PEREZ COSS Y LEON

Comunicación Persuasiva

Actividad 1. Parcial 2. **“Créanme: Persuasión”**

conseguir tu objetivo y poder lograr que tu público consiga el suyo, que sería aprovechar lo que se le ofrece.