

## **ACTIVIDAD 1 "CRÉANME: PERSUASIÓN"** **DANIELA ZEPEDA OROZCO 2 "A"**

Conseguir lo que queremos, lo que necesitamos o lo que deseamos es fácil si sabemos utilizar las palabras correctas, es decir emplear la estrategia adecuada; no se trata de manipular y actuar egoístamente, se trata de cambiar conductas por el bien común, se trata de hacer uso de la persuasión.

La persuasión es una forma de vender ideas, es de beneficio para dos partes y es el único medio del que disponemos para hacer comprender nuestro punto de vista y depende mucho de la capacidad del orador. La persuasión promueve los propios objetivos del persuasor que no afectan los intereses del persuadido;

La comunicación persuasiva tiene tres niveles, el primero nos habla de modificar actitudes, opiniones y comportamientos, depende de la seguridad del persuadido sobre sus creencias así es más fácil persuadir al que duda pues esta sediento de respuestas. Cuando el público está convencido solo hace falta motivarlo y reforzar sus creencias y actitudes, simplemente recordarle el "porque" de su postura. Para crear actitudes y opiniones es necesario moldear a la audiencia para esto se requiere un orador que imponga y sea convincente, seguro y dotado de conocimiento y esto último es el tercer nivel.

El público que será persuadido requiere que el persuasor satisfaga algún deseo, necesidad o carencia, crear un trasfondo común en el que se comparten las necesidades entre orador y público; Para lograr persuadir la credibilidad del orador es básica, que se crea en él y que el mismo en primera instancia crea lo que está diciendo. En muchos casos se potencia la elocuencia por encima de la argumentación para crear un estado receptivo en el público, sin embargo no es lo más importante pues los hechos y datos deben complementar y sustentar lo que se dice.

Otro punto importante para persuadir adecuadamente es la empatía, puesto que no se puede hablar de algo que no se logra sentir o imaginar. También Imaginar lo que queremos que el persuadido imagine, crear una imagen mental antes de querer transmitirla. Así mismo la utilización de metáforas y analogías fortalecen lo que decimos pues el oyente relaciona y a menudo necesita visualizar lo que se le explica. Todas estas herramientas acompañas de un mensaje claro que sea fácil de decodificar son claves para lograr persuadir.

Considero que la persuasión es fundamental para poder alcanzar objetivos en común y va más allá del cambio de creencias, es fortalecer también las que ya se tienen con la finalidad de crecer a cada paso. Es importante que se reconozca que es un juego donde no solo el orador tiene importancia sino también el mensaje y la claridad con la que se expresa; me parece rescatable que un orador es más que nada un líder que tiene la autoridad moral para convencer o al menos para ser escuchado y eso es la clave para cambiar creencias, estar seguro y convencido de quien es y lo que se cree.