

VALE LA PENA LEERLO

ACTIVIDAD 1

La capacidad de comunicarse resulta esencial para casi todo, no solo ámbito profesional, también en nuestra vida personal y familiar. La persuasión es algo que se ha hecho presente en la vida cotidiana y de suma importancia, ya que necesitamos que nuestras ideas, puntos de opinión, productos, servicios, etc. sean atractivos para los demás utilizando una estrategia muy común cuando quieres persuadir a alguien, esta estrategia es la confianza, es necesario ganarte su confianza para que este crea en ti.

La persuasión es como un contrato, ya que se busca el beneficio de las dos partes, aunque algunas veces no es igual para las dos partes.

Existen tres niveles de persuasión, el primer nivel pide al público un cambio de opinión, el segundo nivel consiste en reforzar las creencias de los receptores de los mensajes, y el tercer nivel está relacionado con la creación de actitudes y opiniones.

Para lograr una comunicación persuasiva se necesita comunicar el nivel adecuado de credibilidad, crear el entorno emocional oportuno e idear la argumentación más pertinente.

La comunicación persuasiva depende mucho de las metáforas, ejemplos, analogías y representaciones para que el oyente se sienta identificado.

El usar la imaginación es muy importante, para lograrlo debemos contarnos la historia nosotros mismos, después debemos asociar los conceptos abstractos por cosas tangibles para poder obtener la imagen.

La persuasión no tiene ningún sentido cuando no tenemos un público al cual dirigirnos, así que el público juega un papel importante en este tema, por lo tanto es necesario dirigirte a él, ya sean 1000 personas o ya sea solo 1 persona.

Conclusión

La persuasión es un papel con el convivimos diariamente, además que es muy importante, ya que lo podemos utilizar tanto profesionalmente como personalmente, desde el persuadir a un cliente para comprar un producto o bien persuadir a tus padres de dejarte ir a una fiesta. Todas las personas pueden ser manipuladas, pero las personas que más fácil pueden salir afectadas son las personas con baja autoestima (ya que no saben lo que quieren) y los niños. La persuasión siempre busca el beneficio de ambas partes, aunque nunca de igual manera.