

Kevin Joshua Bernal Santiago

Comunicación Persuasiva

Actividad 2, parcial 2 “Créame”

Resumen de la lectura “créame”

¿Alguna vez se ha preguntado por qué tal o cual persona siempre le convence con sus argumentos? Probablemente, la respuesta es que se trata de alguien con una buena capacidad de persuasión. La persuasión es algo similar a un contrato en el que ambas partes buscan un beneficio, aunque no tiene por qué ser en las mismas proporciones.

La persuasión es el único medio mediante el cual nos podemos comunicar con los que nos rodean y así mismo que estos puedan entender nuestros puntos de vista o por lo menos cooperen en la consecución de nuestros objetivos, pero bueno esto nos lleva a la siguiente pregunta ¿Que es la comunicación persuasiva? Bueno el termino proveen del latín “comunicare” que significa convertir en común, esto está en consonancia con lo que nos dice Daniel Goleman según quien a mayor allá sido la comprensión de ambas partes más eficaz habrá sido la comunicación. Tenemos que considerar que existen “tres niveles de persuasión” el primero es “La modificación de actitudes, creencias o comportamientos” el cual nos dice que si un publico no esta satisfecho con una situación se les debe guiar hacia un nuevo contexto, el cual es relativamente sencillo porque se les da la satisfacción de algo nuevo, pero así mismo debemos considerar que si se sienten cómodos con sus creencias o actitudes.

Así mismo el nivel dos de persuasión es “Reforzar creencias, actitudes y comportamientos” Esto es la predisposición del público, ya que solo requiere apoyo o motivación a tu idea o concepto.

El nivel tres “Creación de actitudes y opiniones” El mejor ejemplo que le podemos dar es el síndrome de profesor – alumno ya que el profesor intenta guiar al alumno a una respuesta de un modo positivo.

Pero no solo tenemos que considerar estos tres niveles también debemos usar la “imaginación” ya que es la que nos permitirá hacer el enlace con nuestro público y hace poder que entiendan el mensaje de una mejor manera. También debemos destacar el poder de convencer no olvidar que la persuasión es el poder de entendimiento que tiene el público. El cual solo debemos destacar nosotros como oradores.