

Patricia Melendrez Villegas
Comunicación Persuasiva
Actividad1. Parcial 2 “Créame”

La persuasión en la actualidad es esencial junto con la comunicación y para poder lograr nuestro objetivo el cual podría ser llegar a vender algún producto, nuestras ideas, entre otras cosas, necesitamos de una buena persuasión, como nos menciona el texto, la persuasión es ahora un aspecto omnipresente en nuestras vidas.

Nos menciona también que hoy en día la comunicación ha dejado de ser una habilidad y ha pasado a ser un aspecto relevante para todos, ya que, ahora en nuestra sociedad muchas cosas dependen de saber persuadir a las personas más que las generaciones pasadas. Como el ejemplo que nos pone el texto de la política, que aunque ya sabemos como son los políticos, nos persuaden con sus discursos de una manera impresionante a más de alguno de nosotros, aunque estemos conscientes de que todo o la gran mayoría de las palabras que para empezar no son ni escritas por ellos, son mentiras.

Y como sabemos, la persuasión busca hacer cambios voluntarios, sin manipulaciones ni engaños, eso nos menciona el primer nivel de persuasión.

El segundo nivel nos habla de cómo, cuando el persuasor y el persuadido coinciden con las mismas creencias, lo único que se necesita es reforzar lo que ya se cree, como el ejemplo del padre en la misa de los domingos, que es reforzar la fe de los creyentes.

Y el tercero nos habla más de cómo está relacionada con los docentes sobre la creación de opiniones y actitudes.

Como ya sabemos, en la persuasión no son válidas las mentiras, así sea “por una buena causa”, el único objetivo de esta es el bien de ambas partes (persuasor y persuadido).

Otra de las cosas que nos menciona este texto es que para que el persuasor pueda llegar a persuadir, es primordial que se gane la confianza de la o las personas que quiere el persuadir y así la credibilidad se dará por si sola. También es importante la conexión que existe entre el orador y el público, ya que si estos no logran tener una conexión será probable que ni siquiera les plazca escuchar al persuasor. Otro punto muy importante son los datos y los hechos, es mucho más fácil complementar nuestra información con estadísticas o alguna investigación, esto le dará más fuerza a nuestro argumento.

Imaginación, es algo que para que las personas que vamos a persuadir puedan llegar a este punto primero debemos de llegar nosotros. Para que la gente crea y sienta nuestros argumentos, primero debemos de sentirlos y creerlos nosotros. Cabe mencionar que estos argumentos tienen que ser verdaderos.

En la persuasión también es meramente importante el siempre dirigirnos a nuestro público, ya que sin este no tendríamos a quien persuadir.

Yo concluyo que este texto fue en lo personal de mucha ayuda, me puso en claro algunas dudas que rondaban por mi mente. Me llamo mucho la atención que no siempre se va a lograr persuadir a las personas, pero que no por eso debemos de desesperarnos y creer que no somos buenos persuasores. Y que mientras más argumentos tengas de lo que quieras persuadir, es más fácil lograrlo. También, que es sumamente importante saber las creencias de la persona y así saber si compartimos las mismas creencias y solo es necesario reforzarla o de lo contrario, comenzar a usar nuestros argumentos y empezar a persuadir.