

## **Andrea Michelle Vázquez Hernández**

### Comunicación Persuasiva

#### Actividad1.Parcial 2 “Créame”

La capacidad de comunicarnos y convencer nos es esencial para la mayoría de las personas, pues lo usamos a diario ya sea en nuestra vida personal, con la familia, los amigos, el novio, en el trabajo, ya que en algún momento tenemos que convencer a estos, ya sea para el viaje en familia, hacer alguna venta o simplemente para ir a cenar lo que deseamos.

La comunicación oral ha dejado de ser una habilidad que sólo usaban los políticos y los empresarios, esto debido a que los tiempos cambian y hoy en día dependemos de la interacción que tenemos con las demás personas, de cómo nos comunicamos de la manera más correcta posible.

Este mundo está lleno de personas y obviamente no todas pensamos igual cada uno de nosotros tiene sueños, objetivos, creencias diferentes a los de los demás, es por eso que la persuasión es el único medio que nosotros tenemos para poder convencer a los demás y hacer que ellos comprendan o cooperen con nuestros objetivos.

Es cierto que para que los receptores respondan de una manera positiva primero tienen que estar ahí porque les interesa, después el persuasor tiene que crear puntos en común y por último lograra persuadirlo si de alguna forma satisface deseo, necesidades o creencias de la esta persona, es decir conectar con el publico o con la persona que esté hablando, ese será un gran plus para el persuasor.

El triangulo clásico de la persuasión es comunicar el nivel adecuado de credibilidad, crear el entorno emocional oportuno e idear la argumentación más pertinente. La credibilidad del orador se refiere al carácter que tiene el comunicador, ya que el provocará una respuesta positiva si el publico lo considera digno de confianza y no sólo es eso es tener un conocimiento previo del tema y que este tenga credibilidad. El siguiente punto es la conexión que hay entre orador y público la cual básicamente es crear una vinculo emocional con el público por lo que este se abrirá más fácil al mensaje que se quiera comunicar. El último punto es el de datos y hechos por ejemplo estadísticas el cual es usado para el consentimiento del público en definitiva.

Otro punto importante es el uso de la imaginación y es que tal vez pensamos que la persuasión sólo es seguir reglas, pero no también es necesaria la imaginación, en la persuasión aplica en las herramientas retóricas como metáforas, analogías, ejemplos etc. esto dado que los receptores necesitan visualizar lo que se les explica.

La persuasión es algo que usamos a diario los humanos, es una necesidad que tenemos de convencer a otra persona y esto lo hacemos desde que estábamos pequeños cuando queríamos que nuestros papás nos compraran algo, yo siempre pensé que la persuasión sólo la usaban los políticos, los empresarios o los que hacen comerciales, pero no es así me di cuenta que yo la uso todos los días y que siempre estoy tratando de perfeccionarla, en este tema vi varios puntos que tiene que tener un persuasor como el tener credibilidad, decir la verdad porque nadie le cree a un mentiroso, que tienes que hacer una conexión con la persona persuadida o con el público y usar datos que te ayuden a afirmar toda la información. El tener puntos en común con el receptor ya sean objetivos, creencias sueños, tener un conocimiento sobre el tema que hablaras con el publico o la persona, el usar la imaginación para que este pueda visualizar de alguna manera lo que tu dices.