

La persuasión es el único medio de que disponemos para los que nos rodean. Ya que solo busca el beneficio de ambas partes. Hay tres niveles importantes para poder persuadir a la demás personas. Modificación de actitudes, opiniones y comportamiento, refuerzo de creencias y creación de actitudes y opiniones.

Esos puntos son bastante importantes, ya que es la manera que te puedes desenvolver mejor con el publico mostrando seguridad y tiene que tener sentido de lo que estás hablando.

También habla de la importancia de usar la imaginación, ya que la mayoría de la gente tiene la necesidad de ver y sentir las imágenes para poder persuadir mejor al público.

Todas las acciones que llevemos a cabo deben estar dirigidas al público. Después de todo la persuasión no tiene sentido sin un público al que dirigirse. Puede haber problemas incluso en situaciones en las que los oyentes están realmente interesados y listos para el mensaje.

Estos contratiempos pueden estar relacionados con el estilo y la claridad, o bien con algunos aspectos no verbales que pueden dificultar la recepción del mensaje.

Sin embargo en la actualidad disponemos de más opciones y somos más independientes.

Consideramos que un mensaje vale la pena, debemos ser persuasivos. Como lideres tenemos la necesidad de persuadir para que acepte nuestro mensaje y normalmente de animarlos a actuar.

Depende bastante de nuestros argumentos y de buscar la manera de convencer.

Claudia Janette Mora Sahagún

