

Joseph Cardoso González

Actividad 1, parcial 2 “créame Persuasión”

La persuasión es algo similar a un contrato, en el que ambas partes buscan algún beneficio, aunque no tiene por qué ser en las mismas proporciones. Desde el principio es claro el concepto real y claro de la persuasión ya que muchas personas se van con la idea de que persuasión es lo mismo que manipular cuando en realidad no lo es, también que debemos conocer esos deseos subconscientes de la persona que queremos persuadir de alguna creencia, o decisión, al mismo tiempo al momento de persuadir estamos buscando el beneficio de ambas partes aunque no siempre de una manera equitativa. La persuasión busca un cambio ya sea en cualquier aspecto pero siempre de una manera positiva y voluntaria ya que la persuasión jamás pondrá condiciones o amenazas como sea maneja en la manipulación. Es importante saber que debemos y conocer previamente el estado de ánimo de la persona que queremos persuadir ya que si de manera voluntaria no abre sus canales no podremos persuadirla en resumen que esté predispuestas para recibir nuestro mensaje, después debemos reforzar con ideas y argumentos positivos y creíbles para recordarles el mensaje que les estamos por dar, al final solo debemos crear y mantener el mensaje que queremos dar de una manera fuerte, clara y con argumentos positivos para crear una opinión . Debemos buscar complacer el deseo de nuestros receptores ya que de esta forma podrán reaccionar de una manera más positiva a el mensaje que queremos darles, siempre lo importante como ya se mencionó antes es buscar satisfacer la necesidad del receptor ya que conectando con nuestro público y creando un enlace más fuerte y que el receptor vea que existen similitudes podrá llegar el mensaje de un manera más clara y concreta. Volvemos a nuestro triangulo que nos muestra y explica que debemos tener tres puntos muy importantes al momento de persuadir, el primero es comunicar el mensaje que queremos dar con un nivel adecuado de credibilidad, lo siguiente es crear el entorno emocional adecuado y finalmente idear nuestros argumentos pertinentes. La credibilidad del orador

es las cosas más importantes pero lo es aún más representar y transmitir esa credibilidad a nuestro público para crear confianza y abran sus canales para poder comunicarles el mensaje, por consiguiente se necesita crear un conexión con el público y confianza, al final aportar datos y hechos con una credibilidad justa y profesional será la clave de nuestro mensaje que queremos dar. Debemos ser empáticos e imaginativos ya que de esta manera podremos conseguir más información de los deseos y necesidades de nuestro público. Debemos tener mucho cuidado en la forma y tiempo que damos nuestros mensajes al público aunque sea solo una persona ya que sin público no podemos persuadir y si ese mismo publico pierde la confianza en nosotros no podremos lograr el cambio en ellos. Al final en mi opinión Persuadir es un arte con técnicas específicas tanto lógicas como psicológicas , con un balance de ambas podremos tener la mitad de lo ganado , era claro que antes el público manejaba una confianza y lealtad más firme y la persuasión era aún más sencilla pero en la actualidad existen demasiados factores por los cuales podemos desconfiar de quien sea, entonces nosotros como persuasivos debemos mostrar esa confianza en nosotros mismo , una humanidad , empatía y veracidad de nuestro conocimiento profesional , en resumen la persuasión domina todo , desde política hasta relaciones interpersonales y el poder sobre los medios es increíble con un buen manejo de la misma.