

Es muy importante la manera en cómo debemos saber persuadir, la importancia que ha tenido siempre, que nos menciona que la necesitamos aplicar siempre no importa en los ámbitos que sean, ya sea familiares, en el trabajo y que más que nada es muy esencial la manera de utilizarla en el ámbito a nuestro trabajo o lo que hacemos actualmente, nos menciona que se ha vuelto un aspecto omnipresente en nuestras vidas.

Que ya en nuestros tiempos importa más la manera en como cada persona tiene su propia manera de pensar, de percibir las cosas y que eso tiene mucho que ver en como las personas usan su razonamiento para arreglar cualquier tipo de problema. Que hoy en día tiene muchísima más importancia en que al interactuar con otras personas podamos responder a lo que ellos nos dicen, y eso tiene que ver mucho también con la manera de pensar de cada quien, los significados que cada personas por sus propias experiencias les va dando un significado diferente a las palabras o cosas. Nos menciona por ejemplo a varios políticos por como normalmente por la capacidad excelente que tienen ellos en persuadir a las personas, como logran que las personas entendamos todo lo que ellos nos dicen, como logran que las personas se identifiquen con lo que ellos dicen o logren sentir lo que ellos quieren. Tienen una capacidad increíble de persuadir a cualquier tipo de persona, con diferentes tipos de pensamientos y razonamientos.

Me llamo mucho la atención esta mención que hace la lectura de un libro de estos expertos en persuasión Garth Jowett y Victoria O'Donnell que dice: la persuasión es un acto interactivo que trata de satisfacer las necesidades de ambas personas. A esto entiendo que una de las cosas que definen a un buen persuasor es que hace llegar por medio de su credibilidad y habilidad de conocimiento de cualquier tema que estén discutiendo, hace llegar clara la idea al persuasor, o logra que crea que lo que está diciendo es verdad. Nos dice que esto es un proceso bidireccional.

Dato como importante los tres niveles de persuasión: que el primero trata de intentar cambiar actitudes, creencias, opiniones y comportamientos de la persona que va a ser persuadida, la persuasión solo busca el cambio voluntario, no obliga a la persona en cambiar sus creencias o formas de pensar si no en tratar de convencerlas. La segunda consiste en reforzar las creencias, actitudes o comportamientos como aportarle ese plus a la idea que la otra persona ya comprendido y le quedo clara y el tercero en crear actitudes y opiniones como lo es los maestros con los alumnos que siempre nos otorgan cosas nuevas y siempre modifican nuestros argumentos, nos brindan ideas nuevas, nos hacen más ricos en saber de algún tema.

Me gustó mucho la lectura, nos brinda de muchos conceptos importantes de cosas que debemos aplicar día a día y las comprendemos mejor por los ejemplos claro que nos pone, me gustó mucho un pedacito del texto que dice el éxito de nuestros esfuerzos comunicativos depende de nuestra credibilidad personal y profesional.