

Fernanda Abigail Cruz
Mantecón
Comunicación persuasiva
Ana Eloisa

Mejorando la capacidad de convencer

Hoy en día la comunicación es esencial no solo en el ámbito profesional también en nuestras vidas personales como dice la lectura.

Convencer en nuestra vida cotidiana es muy importante, por ejemplo convencer a nuestros padres que nos dejen salir, a nuestros hermanos que nos ayuden, a los tíos a que te cubran las travesuras y muchas cosas por el estilo, es como nos recalcan en la lectura vender nuestras ideas, también nos dicen que la persuasión está presente en todas partes al mismo tiempo esto lo hace fundamental, la manera de expresarnos etc.

Me pareció muy interesante la parte que mencionan que la persuasión es similar a un contrato por que buscan algo que beneficiar y sin embargo no son las mismas proporciones como nos mencionan es convertir en común.

Ayuda mucho que en el texto te den las herramientas necesarias para relacionarte con las personas el profesionalismo y todo lo de mas , la capacidad de la persuasión es extraordinaria , sin embargo para lograr esta necesitas cambios de opiniones , reforzar creencias y creación de actitudes y opiniones y todo esto se logra comunicando el nivel adecuado de credibilidad , creando un entorno emocional oportuno , ideando la argumentación más pertinente , estos son uno de los puntos que nos comparten en la lectura para facilitarnos tener una buena comunicación persuasiva .

Pero un factor muy importante en esto es la credibilidad del orador su carácter, la confianza y la credibilidad que transmite compartir con nosotros el grado de conocimiento que tiene sobre el tema.

Porque la autoridad de un argumento se relaciona con la evaluación del público, La manera en que te vas a desenvolver con el público el decir la conexión entre el orador y tú, saber muy bien los datos y los hechos para así darles mayor fuerza de credibilidad y demostrar que en realidad si sabes bien del tema.

Otra herramienta sumamente importante es la imaginación ya que nos permite definir la capacidad para generar imágenes mentales debemos asociar objetos con elementos tangibles para poder crear imágenes.

Otras más son las herramientas retóricas como las: metáforas analogías y representaciones tienen gran importancia en la comunicación persuasiva.

Para concluir con esto la comunicación persuasiva tiene un extenso campo de maneras de hacerlo correctamente te enseñan a como dirigirte en cada presentación, con diferente público, puntos y palabras clave para darle más fuerza y credibilidad al contenido de lo que hablaras el texto está muy completo y te explican muy bien no te dejan con ninguna duda te aclaran todo y lo mejor que te dan los mejores consejos para que tu simplemente lo hagas y dirijas bien.