

**SARA PAULINA NAVARRO AYALA.**

**COMUNICACIÓN PERSUASIVA**

**ACTIVIDAD 1. PARCIAL 2. "CREANME: PERSUASION"**

Hoy en día el comunicarnos, convencer y persuadir con las demás personas que día a día nos topamos, esto ya se ha convertido en algo esencial. Porque el simple hecho de hablar con alguien más, en el momento que las personas tienen que llegar a un acuerdo o hasta llegar a convencerlo. La persuasión se ha convertido algo esencial para todas las personas.

La comunicación oral ya se ha dejado a un lado porque actualmente la mayoría ya dependemos mayormente de interacciones, y aunque tal vez pueda resultar algo difícil, es una gran necesidad comunicarnos oralmente de manera eficaz y fluida. A través de la persuasión podemos demostrar muchas cosas a las demás personas que nos rodean, es una manera poco más fácil de que comprendan nuestros puntos de vista. Muchas de las veces nos preguntamos que es la persuasión, bueno la persuasión es un beneficio para nosotros como personas, pues ya que nos ayuda a satisfacerlos de cierta manera. Hay varios escritores que definen la persuasión de diferente manera pero todas se relacionan entre sí. Aunque puede ser que tenga doble finalidad; una parte promover los propios objetivos del persuasor y la otra parte mejorar los propios intereses del persuadido. A relación de todo esto también se puede relacionar la comunicación y la persuasión y en conjunto se hace uno mismo, a esto le llamamos comunicación persuasiva.

Primero que todo la comunicación persuasiva se puede decir que es una manera comprensible que no puede llegar a limitar la libertad, ya que toda persona tiene esa libertad de decidir por sí mismo. Nos explicó que hay 3 situaciones que corresponden la aceptación de creencias y opiniones que solicitamos a quienes escuchan en diferentes circunstancias. En la primera pide el cambio de opinión del público y junto con la insistencia de su comportamiento. La segunda consiste en reforzar las creencias de los receptores del mensaje y la tercera tiene más relación con una situación docente como la creación de actitudes y opiniones. Cualquiera de estas tres categorías no consiste con algún límite, amenaza o algo por el estilo, ni mucho menos puede llegar a introducir engaños así sea la situación que sea.

Para poder lograr una buena comunicación persuasiva debemos de tener una alta credibilidad hacia la persona, tener nuestro entorno emocional oportuno al momento que se desea estar persuadiendo o queriéndolo hacer, y por último tener nuestra argumentación bastante pertinente para que así todo esto en conjunto logremos nuestro objetivo. Tal vez muchas veces nos hemos preguntado, y bueno que tan importante es la imaginación?... La imaginación se puede considerar como un rasgo importante así como una gran capacidad de poder mostrar a los demás alguna imagen, pero primeramente para que los demás puedan o lleguen a entenderla, nosotros primero debemos contarnos la historia, eso que queremos transmitirles o darles a informar. Porque no podemos dar a informar una imagen, de algo abstracto. La persuasión debe ser dirigida a un público porque si no es así, perdería el sentido o sin embargo puede que surja un problema al

**SARA PAULINA NAVARRO AYALA.**

COMUNICACIÓN PERSUASIVA

ACTIVIDAD 1. PARCIAL 2. **“CREANME: PERSUASION”**

momento de mostrarla.

También algo que debemos de tener en cuenta muy importante es de cómo debemos de lograr convencer, porque la mayoría de veces nos resulta algo difícil convencer a las personas. Esto no quiere decir que seamos malos comunicándonos, si no que se trata de persuadir de la mejor manera para que esto resulte, también una gran ayuda a esto es que tengamos en claro nuestras ideas, tener un buen acento y un lenguaje adecuado y fluido. Nosotros como líderes que somos tenemos esa necesidad de persuadir de la mejor manera al público para que así cualquier cosa que les transmitamos la lleguen a aceptar y también llegarlos animar.

Desde mi punto de vista pienso que pues siempre tendremos que saber de comunicarnos, persuadir con los demás de una mejor manera en la cual nos podamos a dar explicar bien, pro primeramente saber nosotros bien que argumento es lo que queremos dar a informar y pues que también aparte todo esto es algo cotidiano que lo vamos viviendo día con día.