

El éxito de nuestros esfuerzos comunicativos depende, en última instancia, de nuestra credibilidad personal y profesional.

Muchas veces nos hemos cuestionado, él porque nuestros procesos comunicativos no son los más óptimos como quisiéramos que lo fueran, o porque cuando nuestro objetivo es persuadir a alguna persona, fallamos en nuestro cometido y regresamos a nuestro lugar derrotado y sin haber conseguido lo que queríamos. En el artículo "Créanme" nos brindan una serie de herramientas para poder lograr persuadir no solo a tu mamá, a un amigo/a o a tu novia; sino también a una audiencia en general ya en un contexto más profesional.

Antes de explicarles las herramientas o puntos clave para lograrlo, me gustaría definir el concepto de persuasión. La persuasión es una forma de comunicación social que se basa en el convencimiento que se ejerce desde un emisor a un receptor; que este a su vez es sencillo de lograrlo, promoviendo los propios objetivos del persuadir y mejorando los propios intereses del persuadido.

Siempre tienes que promoverle intereses al persuadido para que él se motive en lo que tú le estas convenciendo, es el famoso "dar y traer".

Así que, para lograr efectivamente una comunicación persuasiva, hay necesidad de transmitir credibilidad de nuestro perfil al público y conocimiento y dominio del tema; si te ven seguro y tienes argumentos claros y fuertes para defender las ideas expuestas, es muy probable que triunfes.

Hay que infundir confianza a la audiencia, buscar y más aún lograr un trasfondo común entre orador y público; hay que tener bien en mente que tenemos que satisfacer "necesidades". Otra cosa de la que tenemos que tener en cuenta antes de lanzarte a exponer ideas a los demás, es que hay que crear el estado emotivo más adecuado para la recepción del mensaje, lograr la conexión emocional con el mismo, lograr su empatía; que para eso hay que descubrir primeramente que le importa a la gente y cuales son su necesidades y teniendo claro eso, sabrás como manejar tu discurso y que decir para lograr tu cometido.

En conclusión una comunicación persuasiva eficaz empieza en nosotros; si nos creemos lo que vamos a decir, dominamos el tema, tenemos argumentos para defender nuestros puntos de vista, estamos convencidos en lo que queremos y sabemos las necesidades y la forma de pensar de la otra persona, sabremos como dirigirnos a esa persona/as y tendremos un proceso persuasivo óptimo.