

Martha Andrea Casillas López
Comunicación Persuasiva
Actividad 1. Parcial 2 “Créame”

En la actualidad el uso de la persuasión nos acompaña todos los días y en la gran mayoría de nuestras actividades, ya sea ir a trabajar o ir al cine ya que constantemente intentamos hacer que las demás personas acepten nuestras ideas. Es tan importante esta parte de nuestras vidas que se ha vuelto una de las principales aptitudes que piden en diferentes trabajos ya que los puestos abiertos y la cantidad de personas que los quieren no son proporcionales, es decir, debes convencer al reclutador de personal que eres la mejor opción, así como los políticos intentan persuadirte para lograr obtener tu voto.

Tomando este último ejemplo, los candidatos que quieren tu voto tienen que darte algo a cambio: Vota por mí y yo haré esto por ti... de esta manera intentan satisfacer las necesidades de ambas partes. Otra cosa muy importante para el buen manejo de la persuasión es ser una persona confiable. En estas últimas precandidaturas para la alcaldía de Guadalajara se han postulado diferentes personajes del ámbito político y un hombre que no forma parte de este mundo “Lagrimita” este personaje icónico de la televisión infantil fue el último en conseguir las 30,000 firmas reglamentarias para poder continuar con su campaña política, esto se debe en su mayoría por la apariencia poco fiable del Lic. Cienfuegos quien no encaja por su personaje de payaso en un ambiente serio y de gran importancia dentro de la toma de decisiones de nuestro país.

El Autor del texto “Créame” nos plantea tres niveles de la persuasión, el primero denominado “Modificación de actitudes, opiniones y comportamientos” hace referencia a lo que muchos mexicanos piensan del PRI, muchos no están nada cómodos con su forma de regir al país por lo que otros partidos en las siguientes elecciones pueden usar a favor ya que si existe una inconformidad previa es relativamente más sencillo guiarlos hacia otras ideas.

El siguiente nivel habla de las personas que ya están predispuestas positivamente hacia tus ideas y solo necesitas reafirmarlas, este en la política actual es más difícil de ejemplificar pero podríamos colocar a esas personas que siempre han votado por el mismo partido, un ejemplo es mi papá, él desde que tiene credencial para votar siempre ha votado por el PAN pues, según dice, es un partido más honrado y cercano a la iglesia católica. Él ya tiene una predisposición por lo tanto casi cualquier argumento dado por este partido resultará convincente para mi padre.

Y por último esta el que viven muchos devotos a alguna religión, lo que dice el sacerdote se hace pues él representa un elemento muy importante dentro de nuestras creencias y tiene una credibilidad casi ciega por lo que todo lo que él diga se tomará como una verdad.

Regresando al tema principal del texto "Créame" podemos ahora entender a la comunicación Persuasiva con algunas frases clave: cambio de opinión, refuerzo de creencias y la creación de opiniones y actitudes nuevas. Todo esto sin engaños, amenazas ni insultos aunque sea por buena causa.

Los puntos clave para lograr una comunicación persuasiva son: encontrar cosas en común, de esta manera el persuadido se sentirá identificado y tendrá una actitud abierta, lograr cierto grado de credibilidad, contar con un contexto adecuado, un entorno emocional oportuno y diseñar unos argumentos sólidos.

Habiendo dicho esto podemos enfatizar en la percepción que tendrá el persuadido de nosotros, si parecemos arrogantes, cínicos, que no estamos convencidos de lo que le estamos planteando, o que ni siquiera sabemos de lo que hablamos podemos dar la impresión de no ser dignos de su confianza y con esto el proceso de persuasión no tendrá ningún sentido.

En conclusión es importante cuidar el como dices las cosas, cuando las dices (que sea en un momento, entorno, situación idónea), que percepción estas creando, pero sobre todo hay que saber a quien estas persuadiendo porque si no sabes a quien te diriges es mucho más difícil lograr ser persuasivos.