

Ideas importantes

1: La persuasión es algo similar a un contrato, en el que ambas partes buscan algún beneficio, aunque no tiene por qué ser en las mismas proporciones

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

3: Los oradores con frecuencia dan prioridad a las técnicas que potencian la elocuencia por encima de la argumentación, pero abusar de la atracción emocional puede provocar el rechazo del mensaje

4: Las herramientas retóricas como metáforas, ejemplos y analogías tienen una importancia capital en la comunicación persuasiva; por lo general, los oyentes necesitan visualizar lo que se les explica

5: Si consideramos que un mensaje vale la pena, debemos ser persuasivos; como líderes, tenemos la necesidad de persuadir al público para que acepte nuestro mensaje y, normalmente, de animarlos a actuar

La persuasión es como un contrato en el cual ambas partes buscan un beneficio. algo muy importante de la persuasión que yo leí es que si la democracia moderna no podría existir sin la persuasión, porque los políticos deben de persuadir en sus electores, la persuasión es un acto interactivo que trata de satisfacer las necesidades de ambas partes”. Según estos expertos, en este proceso el persuasor hace uso de la razón, su credibilidad, los tres niveles de persuasión son:

modificación de actitudes y comportamientos: este es como el que si el público no está interesado en lo que se dice crear propuestas nuevas, siempre y cuando no engañando ya que la persuasión no busca el beneficio propio si no también del otro sin manipulaciones obligaciones. **Refuerzo de creencias, actitudes y comportamientos:** cuando el público ya tiene un buen pensamiento de la propuesta únicamente este se tiene que reforzar. **Creación de actitudes y opiniones:** reforzar o moldear la opinión del público, también nos dice que si nosotros sabemos satisfacer al receptor con algunos de sus deseos o gustos este responderán de forma positiva, y como lograr una comunicación persuasiva con estos tres pasos 1. Comunicar el nivel adecuado de credibilidad. 2. Crear el entorno emocional oportuno. 3. Idear la argumentación más pertinente, una de las 3 más importante es la credibilidad del orador ya que esta transmite confianza pero no solo eso sino también credibilidad y de conocimiento sobre el tema, la conexión del orador con el público como está ahí lo dice debe de haber una conexión con el público motivarlos, datos y hechos consiste en idear argumentos para el consentimiento del público otra cosa más como nos menciona el texto es muy importante la imaginación en la persuasión ya que se dice que es la capacidad para generar imágenes mentales del mundo ,siempre dirigirse a un público aunque solo este una persona porque la persuasión no tiene sentido si no hay público, como convencer a alguien primero que nada confiar en uno mismo para poder transmitir el mensaje a esa persona y convencerlo todo está en la confianza de uno mismo si no estás seguro de ti no puedes convencer a alguien más y tienes que ser claro en el tema y desarrollarlo bien hablarlo bien y estar seguro de lo que hablas para poder comunicar al público otras formas de persuadir bien y que quiero agregar son estas: 1* aparentar confianza , 2 investigar más a fondo tu tema para que estés consiente de lo que dices 3* prepararte para los comentarios en contra de lo que tú dices mantener la calma y responder de forma adecuada al que te debate 4* desarrolla un vínculo emocional con la audiencia Si es posible, es mejor conocer a tu audiencia antes de intentar persuadirla con algo ya que si confía en ti será mucho más fácil persuadir a la persona. Y pues sería todo mi resumen o lo que aprendí mi opinión del texto créame que es demasiado bueno

Conclusión

Bueno llegué a la conclusión de que este artículo que acabo de leer de Créame es muy bueno ya que no enseña cada uno de los pasos para saber cómo persuadir bien y de qué forma podemos persuadir, del modo correcto además también además de saber persuadir en una persona nos enseña que siempre tenemos que estar seguros de nosotros mismos para poder transmitir un buen mensaje debemos de investigar más a fondo el tema para poder tener buenos argumentos y poder refutar a la gente bien más que nada saber hablar bien estar seguro y saber llegarle a la gente y una vez que sepas llegarle a la gente y ganártela una vez que te la ganes ellos estarán más seguros de estar contigo porque sabes manejar sabes persuadir con buenos argumentos conocer a tu público que les gusta que desean porque la persuasión de eso se trata de recibir y de dar.