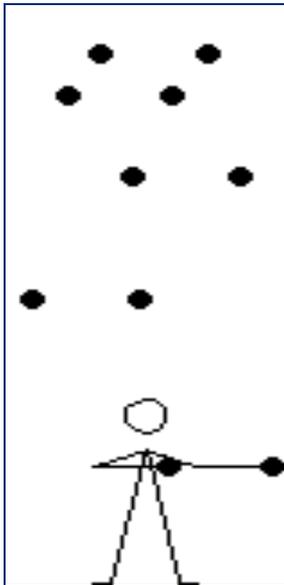


# Taller de liderazgo- Mercadeo



**Profesores**

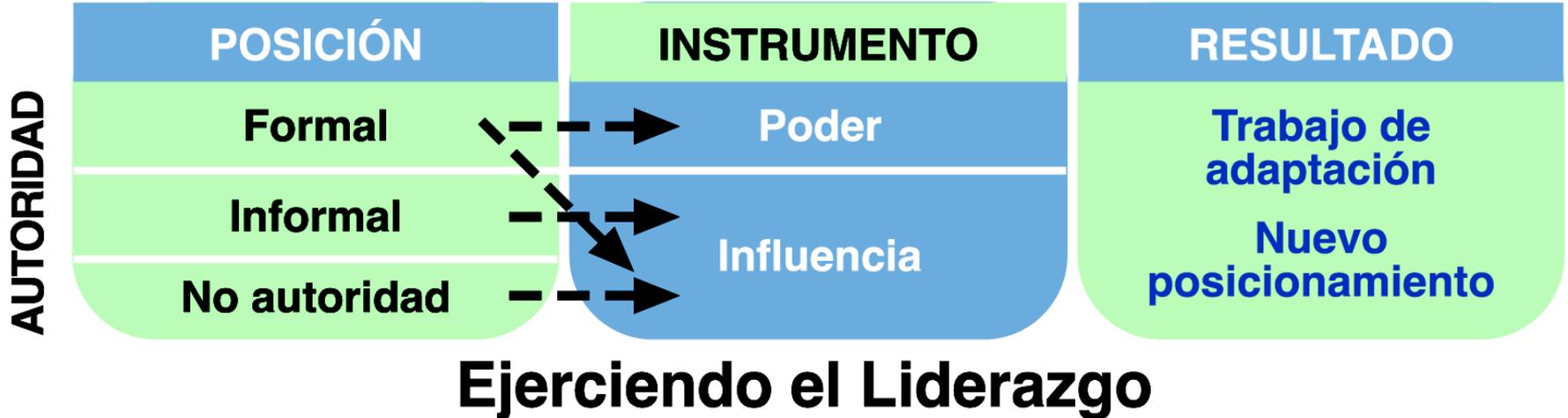
**Vladimir Petit-@vladimirpetit**

**Ramón Piñango-@rapinango**

# **Sesión 4**

**La persuasión**  
**una herramienta fundamental del liderazgo,**  
**especialmente en tiempos turbulentos**

# Primera aclaratoria importante



**Segunda aclaratoria importante**

**Persuasión vs Manipulación**

# El astronauta

<http://www.youtube.com/watch?v=8LcQLgBdurU>

[http://www.youtube.com/watch?v=k\\_rJEjkaNVU](http://www.youtube.com/watch?v=k_rJEjkaNVU)

# ¿Por qué aprender a persuadir eficientemente?

**Para que no haya desperdicio de ningún tipo**

Ni en la ejecución de un proceso bien planificado

Ni en la utilización correcta de los principios o herramientas

Ni en lograr la respuesta buscada

# Persuasión y eficiencia

**La persuasión es el manejo eficiente de la opinión pública y privada y,**

**un proceso de convencimiento irrenunciable para quien lidera**

# Persuasión: el proceso y sus elementos

- **Un Mensajero (interlocutor o speaker)**
- **Un Mensaje**
- **Una audiencia precisa**

# Grave riesgo en turbulencia

**Mayor dificultad en obtener la moneda de pago del ejercicio de liderazgo:**

**La generación de atención**

# Persuasión: ¿su finalidad entonces?

**Es influir, por eso se planifica un cambio de patrón actitudinal y se utilizan armas específicas para lograr un click (mental shortcuts)**

# **El patrón actitudinal y su cambio**

- **Prejuicios**
- **Actitudes**
- **Cambio automático vs resistencia al cambio (adaptación)**
- **4 formas de cambio de patrón**

# Formas de cambiar el patrón actitudinal



# Activación



<http://www.youtube.com/watch?v=LVabZerSDyQ>



## Banco de Chile

<http://www.youtube.com/watch?v=tmLmWiqSVS8>

# Desactivación



# Reforzamiento



# Conversión



**Ahora,  
las armas o algunos de los  
principios que gobiernan la  
conducta normal**

# Principio de reciprocidad



**Una concesión....  
solicitada o no  
crea una obligación**



**obrando en nuestro disco duro: responsabilidad y  
satisfacción**

**La generosidad tiene recompensa**

# Principio de conformidad social



Si todos si....¿por qué yo no?

Si todos no....¿por qué yo si ?

El peso de la verdad plural, de la mayoría, de la evidencia social y el resguardo propio a través de la responsabilidad difusa

Trabaja mejor en condiciones de inseguridad o incertidumbre

# Principio de la escasez

- Lo exclusivo
- No renovable
- Que genera distinción



# Principio de autoridad y obediencia

- **Milgram / Atributos:**

1. **Reputación**
2. **Conocimiento**
3. **Apariencia**



- **Experimento de la Univ. Cambridge**

# **Principio de autoridad y obediencia -manejo de las estadísticas:**

**a. Fuerza persuasiva depende de:**

- **acreditación**
- **impacto**
- **pertinencia**
- **claridad**
- **Generalidad**
- **credibilidad**

**b. Para sacarle provecho:**

- **elementos persuasivos**
- **la clara comparación**
- **las conclusiones**

# Principio de compromiso y consistencia

- **2 pasos, un proceso**
- **Tendencia natural explotada por el sentido de compromiso**
- **Sirve para evitar la incertidumbre o la inseguridad aún haciendo algo contrario a nosotros mismos**

# Principio del agrado- ele. aspiracional

- **Asociación positiva**
- **Atractivo**
- **Genera apariencia de Honestidad, inteligencia, simpatía y talento**



<http://www.youtube.com/watch?v=ZDP-RBpHgCM>

<http://www.youtube.com/watch?v=Tr4r4Qf9S-8>

# Estudiando la audiencia



**Análisis de orígenes, gustos,  
composición, compromisos,  
prejuicios, posibles zonas para hacer  
click**