



18-VIII-1994

Arte y Cultura

264624

Reseña

"Técnica de la persuasión", de Carlos Morales Encina. Editorial Dolmen, Colección Economía y Gestión, Santiago, 1994. 172 págs.

En "Técnicas de la persuasión", el profesor Carlos Morales Encina enseña al público que el acto de persuadir "implica conocimientos intuitivos o aprendidos de psicología, para atraer, demostrar e inducir". El autor demuestra en el libro que la persuasión puede destruir las mejores ideas y propalar las peores si no va acompañada de preceptos o juicios éticos.

La obra tiene por subtítulo "La venta psicológica", con lo que apunta ya hacia qué sector del público está enfocado. Por la titulación de los ca-

pítulos el lector se puede dar cuenta ya de los materias a través de las cuales se configura el buen modo de persuadir para vender: La personalidad persuasiva, Las puertas de entrada del conocimiento, El campo emocional de la mente, Las motivaciones, La expresión persuasiva, Análisis transaccional aplicado, El proceso de venta, Costumbres y persuasión y Plásticas de venta.

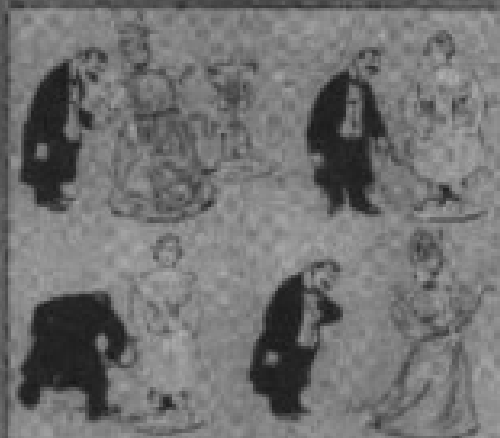
Carlos Morales Encina es profesor del Departamento de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile y de la Universidad Central de Santiago. Es técnico en comercialización. Por su prestigio en el campo de su especialidad es invitado constantemente a dictar charlas y conferencias, dentro y fuera del país, sobre "Ventas operativas", "Dirección de ventas", "Recursos humanos y oratoria" y temas similares.

En los años 70 fundó y dirigió la Escuela de Comercialización de Ecuador y desde 1977 es socio fundador del Centro de Marketing Ltda. de la capital.

Es autor, además del presente libro, de un curso de cassettes denominado "Oratoria y conversación" y escribe en este momento otra obra titulada "¿Dice usted lo que quiere decir?".

E. R. M.

TÉCNICA DE LA PERSUASIÓN



Carlos Morales Encina


DOLMEN

Técnica de la persuasión" [artículo] E. R. M.

Libros y documentos

AUTORÍA

E. R. M

FECHA DE PUBLICACIÓN

1994

FORMATO

Artículo

DATOS DE PUBLICACIÓN

Técnica de la persuasión" [artículo] E. R. M. retr.

FUENTE DE INFORMACIÓN

[Biblioteca Nacional Digital](#)

INSTITUCIÓN

[Biblioteca Nacional](#)

UBICACIÓN

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile