

Fuentes de influencia en las conversaciones:  
 ¿Cómo podemos hacer para que el  
 comportamiento correcto sea motivador?

	Motivación	Habilidad
Personal	Querer	Poder hacer
Social	Presión de grupo	Ayuda de otros
Estructural	Incentivos y sanciones	Estructuras, entorno y herramientas

Describa la situación:

Marque las casillas que podrían explicar la situación.

Identifique un mensaje que utilizaría para la razón principal.

Identifique un mensaje que utilizaría para la segunda razón.

## Aplicación de la difusión de la innovación

Identifique una innovación que le gustaría difundir dentro de un grupo de personas (idea, proceso, producto) \_\_\_\_\_

¿Quién es el grupo/individuo que le gustaría que adoptara su innovación?  
\_\_\_\_\_

Conocimiento: ¿cuáles son algunas de las características del responsable de la toma de decisiones/adoptante potencial? ¿Socioeconómicas?

¿Edad?

¿Personalidad?

Conducta de comunicación (¿cómo le gusta recibir la información?)

Características de la innovación

¿Cuál es la **ventaja relativa**?

¿Es **compatible** con el adoptante o adoptantes potenciales?

¿Es **compleja**?

¿Se puede **probar**?

¿Se pueden observar los **resultados**?

Categorías de adoptantes (marque con un círculo la categoría en la que cree que es más probable que se describa a su (sus) adoptante(s) en relación específica con esta innovación.

Innovador	Adoptante temprano	Mayoría precoz	Mayoría tardía	Rezagado
Primero en probar	Líderes de opinión	Rara vez son líderes, pero adoptan antes del promedio	Escépticos Necesidad de ver que otros adopten	Muy escépticos, los más difíciles de convencer

¿Cuál puede ser el canal de comunicación durante las siguientes etapas?:

Sensibilización

Interés

Valoración

Prueba

Adopción