



“INFLUENZARE” CON TANIA BIANCHI

I PILASTRI DELLA SCIENZA DEL POTERE DELLA SUGGESTIONE

COSA CI PORTA A DIRE “SI”?

Gli automatismi inconsci, sulle basi del Dr. Robert Cialdini, fra i più grandi eminenti internazionali della psicologia comportamentale.

Vieni e scopri i meccanismi di comunicazione su cui fanno leva gli strateghi del mondo... utilizzabili subito per il successo della tua vita quotidiana personale e lavorativa.

PROGRAMMA DI MASSIMA

Automatismi inconsci

- Il tacchino e la puzzola
- Azione e reazione: sequenze fisse di comportamento
- Meccanismi innati o imparati?
- Il potere ipnotico di parole ed equazioni
- “Caro”... è meglio”?
- Vantaggi e svantaggi delle “scorciatoie”
- I rischi di principi standard, stereotipi guida e deduzioni da singolo elemento
- “Chi sei?”:
l’ approfittatore, il Maestro di Jujitsu o l’investigatore

Reciprocità

- Come funziona la regola
- Debiti non scelti e scambi diseguali
- Concessioni reciproche
- La tecnica “Rifiuto, poi ritiro”
- Il principio del contrasto
- Effetti collaterali: responsabilità e soddisfazione
- Come difendersi: favori o trucchi?

----> CONTINUA SU PAGINA 2 E 3

**I PILASTRI
DELLA SCIENZA DEL POTERE
DELLA SUGGERIZIONE**

**“INFLUENZARE”
CON TANIA BIANCHI**

PROGRAMMA DI MASSIMA - PAGINA 2 DI 3

Impegno e coerenza

- “Meglio coerente che corretto”
- Reazione “forzezza”
- Strategia dei piccoli passi
- Effetti della generalizzazione
- “Io sono così”: l’immagine personale
- Pressione interna ed esterna
- La magia dello scrivere
- Rendilo pubblico!
- Risultati dell’extra sforzo
- Esempi di riti di iniziazione e loro potere
- La forza della scelta interiore
- Le “gambe” dei credo: come farne crescere delle nuove
- Cambiamento delle convinzioni a lungo termine
- La tecnica della “palla bassa”
- Come difendersi: lo stomaco e “in cuor mio”

Riprova Sociale

- Il potere della “gente”
- Il principio della riprova sociale
- Reclutamento come reazione e negazione dell’evidenza
- Incertezza: la mano destra della riprova sociale
- Conseguenze dell’incertezza e “ignoranza pluralistica”
- La sicurezza sta nel numero?
- Il mito dell’amichevole campagna e della fredda città
- Esempio pratico: come ricevere aiuto in una folla
- “Tu come me”: conseguenze della similarità
- Pressione dei pari: suicidi o fatalità?
- L’effetto “Werther”
- Isolamento come strumento di controllo
- Come difendersi: verifica dati e “un’occhiato intorno”

(PAGINA 2 DI 3)

----> CONTINUA SU PAGINA 3

**I PILASTRI
DELLA SCIENZA DEL POTERE
DELLA SUGGERIZIONE**

**“INFLUENZARE”
CON TANIA BIANCHI**

PROGRAMMA DI MASSIMA - PAGINA 3 DI 3

Simpatia

- Amicizia come influenza: conoscersi e piacersi
- Consigliato da un amico: la catena delle segnalazioni
- “Perché mi piaci?”: i sei pilastri della seduzione
- Giochi di squadra e dinamica di gruppo
- Condizionamento: associazioni a successi e insuccessi
- “Ambasciatore non porta pena”?
- Non occorre logica: associazioni positive e negative
- Riflessi condizionati... come i cani di Pavlov
- Come difendersi: effetti anziché cause

Autorità

- Il potere della pressione di un’ autorità
- Casi rivelatori: lo studio Milgram
- I pericoli della cieca obbedienza
- I simboli dell’ autorità: connotazione o contenuto?
- “L’ abito fa il monaco”?
- Come difendersi: autorità autorevole, sincerità furba

Scarsità

- “Meno è meglio” e “la perdita è peggio”
- Numeri limitati e scadenze
- Difficoltà nell’ ottenere
- Divieti e censura
- L’ effetto della competizione
- Come difendersi: utilizzo o possesso?

Automatismi primitivi e moderni

- La necessità di “scorciatoie”
- Informazioni: scarsità o “overload”?
- Il processo da informazione a conoscenza
- Soluzioni: domande per un cervello acceso

Fai tuo questo sapere

Chiama subito

051 - 6415447

www.taniabianchi.it

PER INFORMAZIONI TELEFONA 051 - 6415447 - info@taniabianchi.it