



# INCONTRI SULLA PERSUASIONE

Conoscere le strategie per difendersi, o applicarle in  
maniera etica, nella vendita e nella vita.

*“E non avevo fame. Allora capii che la fame  
è un istinto di chi guarda le vetrine dal di fuori.*

*L’entrare, la disperde”.*

*Emily Dickinson*

## PROGRAMMA DEGLI INCONTRI

1. Incontro introduttivo: concetti fondamentali.
2. “Grazie, troppo obbligato”.
3. Risparmiatori di energie mentali.
4. Evitare la fine del bisonte.
5. Quando l’occhio vuole... troppa parte.
6. “Sissignore!”.
7. Un’occasione irripetibile.

*“Non si può non comunicare è il primo postulato della Pragmatica della Comunicazione (Watzlawick, 1967). Dunque, si deve scegliere se farlo in modo casuale e subire tale ineluttabilità, oppure scegliere di farlo strategicamente e gestirla”.*

**Giorgio Nardone**

## ARGOMENTI

- Cosciente, inconsapevole, subliminale?
- Convincere o persuadere.
- Leadership autoritaria o autorevole?
- Pigri e manipolabili.
- Cervello razionale ed emotivo.
- Strategie di gioco win-win.
- Il principio di contrasto

**DOVE?** A Bergamo per 7 giovedì sera dalle 20,00 alle 22,00.

**QUANDO?** Si può versare la quota per l'incontro di prova del 22 Settembre e poi decidere se partecipare all'intero corso per i 6 giovedì consecutivi.

**COME?** Per iscriverti o per informazioni manda un e-mail a **info@gipcomunicazione.it** o chiama il 345-4563711.

**CHI?** Gli incontri saranno tenuti dal dott. Giovanni Iacoviello, psicoterapeuta, che si occupa di formazione e consulenza aziendale.

**IL METODO?** Oltre agli spunti teorici verrà dato spazio alle esercitazioni, in un'ottica di learning by doing (imparare facendo).