



Il potere dell'influenza e della persuasione Scientifica

Come convincere e persuadere gli altri, sfruttando i bug del cervello per influenzarne decisioni ed opinioni, grazie all'innovativo metodo NeuroSync. Attenzione: usare con etica!

IlTuoCorso - Ermes srl
Via E.De Amicis 57
20123 Milano

Il corso

Far cambiare opinione a qualcuno riguardo ad un argomento.

O convincerlo a seguirti in un progetto.

O convincerlo ad acquistare un prodotto.

O trasformare un indeciso in un cliente pagante.

Il tutto sfruttando nel modo migliore i “bug” cognitivi ed emozionali del cervello, ovvero quei piccoli difetti di funzionamento che sono l’effetto collaterale di una mente che tenta di essere più efficiente.

E’ possibile influenzare gli altri in modo scientifico, e per scientifico intendo in modo prevedibile e riscontrabile da prove oggettive?

Sì, entro certi limiti, è possibile.

Ti sarai accorto anche tu infatti che ci sono persone che quando parlano con i loro interlocutori sembrano avere il potere di riuscire ad influenzare gli altri e portarli dalla propria parte, anche quando la convenienza non è poi così evidente.

E dall’altra parte invece ci sono altre persone che, pur avendo dalla loro ottimi contenuti, pur sapendo spiegare bene, e pur avendo validi argomenti razionali, non riescono a far cambiare opinione nemmeno ai loro amici più cari.

Persone che si rendono conto che il loro interlocutore sì, capisce bene ciò che vogliono dire, ma non viene coinvolto abbastanza, magari perché non viene “bucata” la famosa “soglia d’indifferenza”, o almeno non abbastanza per fargli cambiare opinione.

E naturalmente, come conseguenza di tutto questo, persone che si ritrovano ad essere molto influenzabili dagli altri, e se ne accorgono solo.. quando è troppo tardi.

Beh, la bella notizia è che influenzare e persuadere gli altri oggi ha anche tratti della scienza oltre che dell’arte: infatti sono state studiate molte reazioni “causa – effetto” che, grazie ai “bug” del cervello, possono influenzare in modo forte le opinioni degli altri.

Il risultato di questi studi e ricerche è oggi inserito all’interno del metodo NeuroSync: un metodo PRATICO e concreto che ti aiuterà a persuadere e influenzare gli altri nel modo più consistente e “scientifico” che sia possibile per la mente umana.

Obiettivi del corso

Nel corso di oggi scoprirai che per apprendere questo metodo partiremo proprio dai bug del cervello e li approfondiremo sia dal punto di vista cognitivo che dal punto di vista emozionale.

E poi vedremo varie tecniche che ti consentiranno di utilizzare questi bug per portare l’interlocutore più facilmente di quanto accade oggi, anzi MOLTO più facilmente, dalla tua parte.

Vedrai: alla fine di questo corso avrai aumentato DI MOLTO il tuo potere persuasivo, perché il metodo è composto da strumenti pratici e subito applicabili, utilizzabili senza bisogno di particolari conoscenze o attitudini.

In particolare oggi scoprirai:

- cos'è la persuasione e quali sono le sue basi scientifiche;
- come analizzare il comportamento del tuo interlocutore e capire meglio chi ti sta davanti;
- come trasformare i tuoi “buoni contenuti” in “contenuti convincenti”;
- come far “passare” la tua opinione in caso di “scontro” sul lavoro senza doverti imporre in modo forte e poco professionale;
- come capire quando qualcun altro sta influenzando te e le tue decisioni...ed esserne consapevole!
- e naturalmente le tre fasi del metodo NeuroSync, e come metterlo in pratica nella vita vera.

Il tutto condito da pratici esercizi che ti aiuteranno ad assimilare nel modo migliore l'approccio teorico.

E' quasi superfluo sottolineare che l'investimento che ti è richiesto per migliorare la tua l'abilità di persuadere e influenzare gli altri da una parte....

...e difenderti dai “persuasori professionisti” dall'altra...

...è il classico investimento che si ripaga di 100, 1000 volte nel corso della tua vita personale e professionale.

Per questo non vale la pena aspettare oltre.

Seguimi – iniziamo subito.

Il corso si compone di 26 video lezioni per un durata di 3 ore e 27 minuti

Docente

PiuChePuoi è la piattaforma di video corsi online che ti insegna le competenze, le skill e le abilità che sono sempre più richieste nel mercato di oggi.

Se sei un libero professionista, uno sviluppatore, un responsabile che deve formare i propri dipendenti, un designer, un fotografo o persino se stai ancora cercando il lavoro che fa per te, all'interno di PiuChePuoi trovi i corsi che ti permettono di imparare i trucchi del mestiere dei professionisti, arricchire il tuo curriculum e acquisire un vero vantaggio competitivo nel mondo del lavoro.

I corsi di PiuChePuoi saranno la tua arma segreta quando dovrai chiudere un contratto importante, ottenere l'avanzamento di carriera che ti meriti, trovare il lavoro che hai sempre desiderato o più semplicemente tutte quelle volte in cui, nella vita professionale di tutti i giorni, avresti voluto qualcuno vicino a te in grado di insegnarti ciò che ti serve per salire al tuo livello superiore.

Agenda

Il potere dell'influenza e della persuasione Scientifica

Benvenuto

Il mondo della persuasione

Le basi scientifiche della persuasione

Cialdini e i 6 principi (principio 1 e 2)

Cialdini e i 6 principi (principio 3 e 4)

Cialdini e i 6 principi (principio 5 e 6)

Neuroeconomia ed economia comportamentale

I 3 cervelli

Le funzioni mentali

La matrice a 4 quadranti

Conflitti tra quadranti: I bug

Sincronizzare la comunicazione con contesto e funzioni

Le tre fasi del metodo

Buchi nell'attenzione (parte 1)

Buchi nell'attenzione (parte 2)

Buchi nell'attenzione (parte 3)

Buchi nella velocità (parte 1)

Buchi nella velocità (parte 2)

Buchi nel ragionamento (parte 1)

Buchi nel ragionamento (parte 2)

Avversione alle perdite

Effetto "dotazione"

La validazione sociale

I rinforzi e l'effetto alone

Eros e tanatos

Istruzioni per l'uso: essere persuasori eticamente