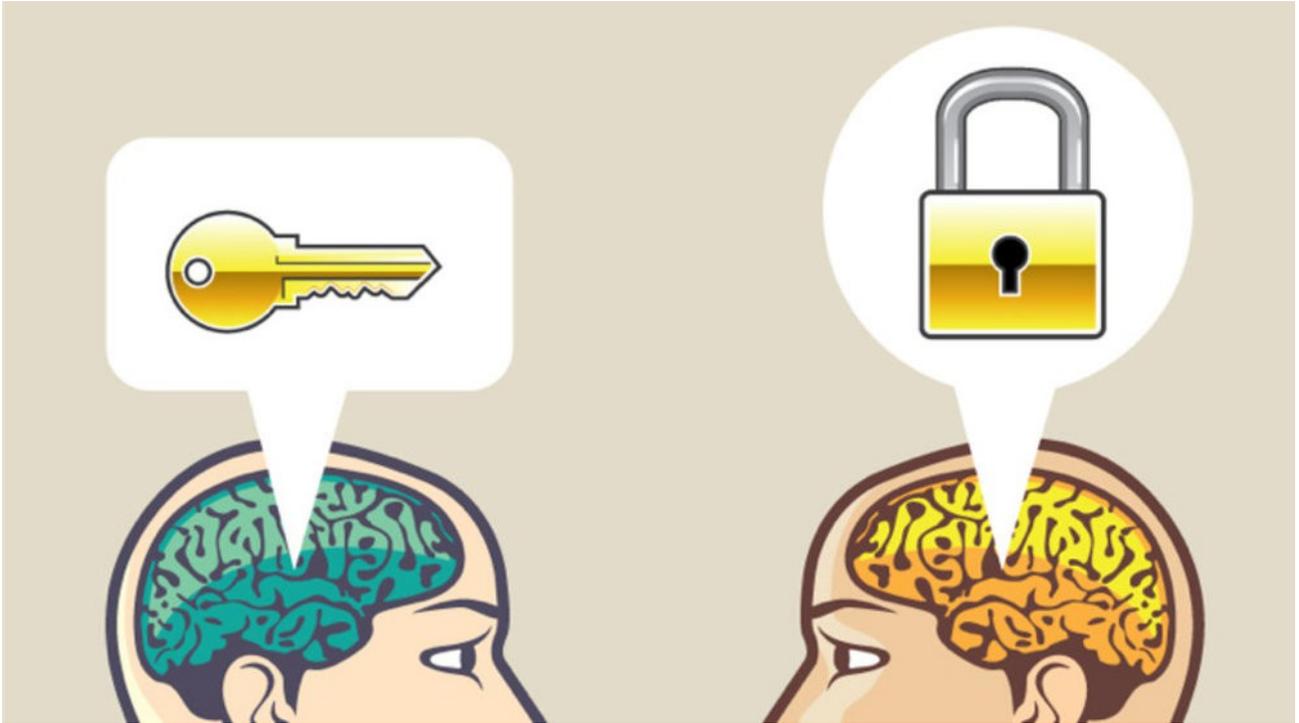


OGGI PARLIAMO DI PERSUASIONE

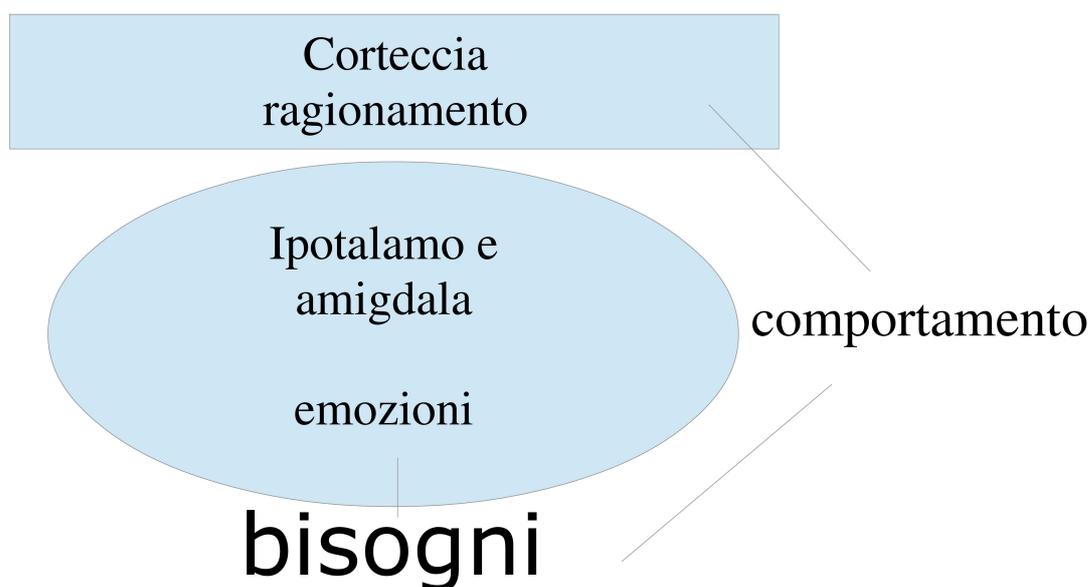


Arte di modificare
l'atteggiamento o il
comportamento altrui
attraverso uno scambio di
idee.

Azione volta a influire o
condizionare gli altri per

raggiungere i propri scopi o obiettivi.

MASLOW



FISIOLOGICI: mangiare,
bere, dormire, stare in
salute, riprodursi, avere
tempo, non sprecare tempo,
risparmiare fatica,
recuperare le energie, €

SICUREZZA: garanzia a
lungo termine dei bisogni
fisiologici

SOCIALIZZAZIONE: bisogno
di relazionare e avere un

gruppo di appartenenza

STIMA-AUTOSTIMA

AUTOREALIZZAZIONE: la possibilità di esprimere le proprie potenzialità e qualità

La reciprocità... stimola la restituzione del dono...

L'impegno e la coerenza... mi fido delle persone coerenti, stabili, affidabili

La riprova sociale... quando ti

faccio

L'autorevolezza... si
acquisisce innanzi tutto non
parlando... ma facendo
parlare

La scarsità.

Egoismo positivo e senso di
protezione

- quando mi creo un
vantaggio avendo prima
creato un vantaggio a te

Logica deduttiva

Logica induttiva

EMPATIA

www.copernicocs.it

sezione download