



Marco GALLERI
consulente di direzione

TRAPPOLE COGNITIVE

Conoscerle per difendersi, usarle per persuadere.



IN BREVE. Le più avanzate tecniche di persuasione sfruttano i **meccanismi automatici** della mente umana. Se ne contano una quarantina; spiegano e si aggiungono alle migliori tecniche di negoziazione classiche e moderne. Conoscerle permette di **prevenire alcuni tipici errori decisionali** e di difendersi da chi le attua; utilizzarle fornisce un **indubbio vantaggio competitivo** nel marketing strategico e nelle vendite.

DESTINATARI. Imprenditori e dirigenti di qualunque settore.

FINALITA'. Fornire un metodo razionale e assumerne i limiti. Comprendere gli automatismi delle fallacie per evitare i tipici errori predittivi. Usarli nelle trattive per migliorare la persuasione e i risultati.

METODOLOGIE. Il percorso formativo si articola in **tre giornate da otto ore**, prevede un questionario informativo preliminare, uno valutativo al termine di ogni incontro, due test e due simulazioni. La documentazione è su un cd rom che contiene la memoria scritta, tutte le diapositive proiettate e altre integrative. Agli interessati è inviato un aggiornamento mensile.

CONTENUTI.

1. **Il metodo scientifico e gli errori tipici.** Funzionamento del cervello. Locus of control. Affrontare i problemi complessi. Giudizi di valore. Assunti errati. Prevedere l'elefante. Abitudini. Il problema dell'hangar. Il piacere dei soldi. La teoria del prospetto. La persuasione in breve. Controfinalità. Test di autovalutazione.
2. **Trappole cognitive e previsioni.** 40 trabocchetti dalla A alla Z. Guardare senza vedere. Trucchi commerciali. Calibratura, vincoli e *affordance*. Immaginare il futuro. I principali sistemi predittivi razionali. Valutare i rischi. L'albero delle decisioni strategiche. Stima delle probabilità. Medie pericolose. Il senno di poi. Errori tipici di previsione. Simulazione.
3. **Negoziazione avanzata.** Negoziazione ed emozioni. Negoziati distributivi e non distributivi. Esempio del pleistocene. Test di autovalutazione. Quattro concetti importanti. Dieci stili comunicativi, cinque relazionali, tre negoziali. 14 Tattiche oppostive. 38 stratagemmi eristici. Gli artifizii per una negoziazione avanzata. Simulazione. Cenni sulla negoziazione internazionale. Riepilogo.

MARCO GALLERI. Mi sono formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ho ricoperto incarichi di direttore commerciale, direttore generale e poi amministratore delegato per conto di tre PMI italiane. Dal 2000 ho svolto una dozzina d'incarichi di consulenza strategica, tenuto 150 corsi di alta formazione, ideato o migliorato trenta modelli gestionali, pubblicato cinque libri sugli strumenti decisionali; l'ultimo è stato ristampato in italiano e edito in inglese.

Edizione del settembre 2013

Materiali disponibili nell'Archivio del sito www.marcogalleri.it