

La memetica e i virus della mente

La memetica studia quali siano le caratteristiche che favoriscono la propagazione delle idee e costituisce il terreno di studio ideale per comprendere il funzionamento della comunicazione dei media, della pubblicità, della politica, del comportamento sessuale, di molti fenomeni sociali. I memi sono le idee contagiose che si trasmettono da mente a mente. Le idee si comportano come virus, ci conquistano diffondendosi nella rete sociale come agenti infettivi, come epidemie. Tutte le mode, le credenze e i prodotti di successo colonizzano le nostre menti

con il loro forte appeal memetico, come veri e propri virus della mente altamente contagiosi. "La memetica" (o scienza del meme) è una nuova disciplina nata da un concetto coniato da Richard Dawkins nel 1976 nel suo best seller "Il gene egoista". Come si spiega l'enorme successo di alcune canzoni rispetto ad altre? Come si spiega la forza di alcuni messaggi pubblicitari rispetto ad altri? Come si spiega il diffondersi di ideologie o di culti a volte balordi o distruttivi? La memetica risponde a queste domande individuando alcuni elementi di rice-

zione mentale che sono particolarmente sensibili ad alcuni tipi di memi. Si tratta di "pulsanti" istintivi (fame, sesso, protezione dei bambini, pericolo) o di pulsanti culturali (strettamente legati alle ideologie dominanti o di nicchia). Se un'idea tocca alcuni pulsanti sensibili allora si installa, si replica e si diffonde. Indipendentemente da quanto sia vera, valida profonda o bella. I memi più forti vincono. E non sempre i memi più forti sono i più validi o i più veritieri. I professionisti della comunicazione conoscono come costruire a tavolino dei memi.

IL SUCCESSO DI UNA DONNA : corso di formazione comportamentale

Nell'inconsueta struttura agrituristica di Rio Coverino, il 6 e 7 Novembre, 15 donne, managers ed imprenditrici, si ritroveranno per mettersi in discussione e dedicarsi allo sviluppo di uno stile di leadership tutto femminile.

L'innovativo corso di formazione dedicato alla donna che lavora, consentirà di scoprire le differenze antropologiche tra uomo e donna, superando pregiudizi e stereotipi della diversità.

Le corsiste verranno seguite da trainers esperti di comunicazione interpersonale

in un programma moderno e assolutamente coinvolgente che affronterà alcuni temi importanti:

- Donne imprenditrici: la sindrome dell'ape regina
- Il mio capo è una donna
- Come parlano le donne, come pensano le donne
- La strategia del cambiamento nell'universo femminile
- Accettare le obiezioni e superare il senso di inadeguatezza
- Le donne nella storia: perché ne ricordiamo così poche?
- Una donna coach che focalizza

zi gli obiettivi.

Immerse nella natura la partecipanti sperimenteranno anche tecniche formative di OUTDOOR EXPERIENCE. Un'occasione unica per mettersi in discussione, come solo una donna sa fare. Per informazioni:

edu@twt-team.it



Tecniche di vendita : LA DIPLOMAZIA E' NEGOZIAZIONE

Negoziare è un'arte o una disciplina? Crediamo che si debbano superare stereotipi di questo tipo, poiché negoziazione è soprattutto comunicazione. Oggi, in alcuni Paesi del mondo, le reti di vendita vengono addestrate da ex diplomatici che conoscono il valore del silenzio e della parola ed il rispetto delle diversità. Esistono elementi importanti di riflessione che estrapolati dalle attività diplomatiche possono

servire come metodo ai giovani venditori o a coloro che praticano la cosiddetta vendita emotiva. Per esempio mantenere fede ad un'accordo, non è solo un richiamo al buon senso, ma è anche fondamentale nell'acquisizione del nuovo cliente. Inoltre la fidelizzazione riprende quelle attività di cortese convivenza che ogni esperto diplomatico mette in atto durante il suo mandato. Sentirsi partner del cliente è

fondamentale come un ambasciatore si sente rappresentante di una "grande azienda", ma anche privilegiato nei rapporti con il governo straniero ospitante. La comunicazione poi, è veramente rilevante, poiché trattando con popoli e culture diverse, il negoziatore esercita uno stile di ascolto raffinato auspicabile anche in un venditore etico dell'ultima generazione.

www.villatuscolana.it

SINERGIE E PARTNERSHIP

Nello scenario moderno in cui le aziende si muovono, è auspicabile una totale apertura verso l'esterno con nuove idee di collaborazione che stimolino importanti sinergie operative. Non più gelosia del proprio know-how, ma gruppi di acquisto per operazioni di marketing e vendite, nonché per presentare al cliente una squadra vincente. La fiducia nel partner è fondamentale rinunciando a qualcuno dei nostri piccoli e spesso meschini privilegi. Chiudersi significa lasciare spazio alle economie emergenti dell'estremo oriente.

TWT Since 1979
Member House & POC
Communication
Education & Training