**L’Esagono dell’Autoespressione**

Ti occupi di vendite, negoziazione, trattative?

E.E. Jones, negli anni 90 (del 1900), propone una serie di strategie per essere più persuasivi e facilitare la trattativa.

Eccone 6:

**LUCE RIFLESSA**

**CREDIBILITA’**

**1**

**6**

**2**

**5**

**3**

**MODESTIA**

**MISURA**

**4**

*Rivisitazione delle norme di Autopresentazione di E.E. Jones (1990)*

1. Mostrarsi in disaccordo sulle questioni banali, d’accordo su quelle importanti
2. Essere blandi nel dissentire, energici nell’assentire
3. Autoironia su tratti poco importanti
4. Evitare l’adulazione
5. Parlare di sé in termini positivi, ma fare in modo che siano gli altri a parlare bene di voi
6. Fare riferimenti casuali a connessioni con persone di successo

Riferimenti bibliografici:

Jones, E.E. (1990). Impersonal Perception. San Francisco, Freeman, p. 184

Smith E.R. & Mackie D.M. (2004). Psicologia Sociale. Zanichelli, p. 113