

# Ilusionismo en Negocios

DIRECCIÓN ACADÉMICA:  
ANDRÉS RIEZNIK Y MAX GIACO

PROGRAMA  
ABIERTO

DURACIÓN  
4 ENCUENTROS

CURSADA  
MARTES Y JUEVES  
DE 19 A 21H

MODALIDAD  
PRESENCIAL

¿Es posible potenciar la manera en que te comunicás, liderás y vendés utilizando principios del arte del mentalismo e ilusionismo moderno?

Este programa explora esta y otras preguntas a través de la experiencia única de Andrés y Max, combinando el mentalismo (especialidad del ilusionismo) y la ciencia para llevar tus habilidades de comunicación y liderazgo a otro nivel.

Descubrí cómo estrategias sutiles y efectivas pueden marcar la diferencia en tus interacciones personales y profesionales.

Así como podemos “hackear” nuestros propios pensamientos, emociones y comportamientos siendo más conscientes de cómo operamos, también podemos aprender a influir de manera ética y efectiva en las dinámicas que nos rodean. Este programa no solo es una herramienta práctica, sino una invitación a explorar los límites de lo posible en la comunicación humana.

Descubrí cómo aplicar conocimientos reservados durante años al arte del ilusionismo a tus desafíos diarios y potenciar tus habilidades sociales en cualquier ámbito.

Luego de más de 15 años trabajando juntos, Andrés Rieznik (científico especialista en comportamiento humano y profesor de la Escuela de Negocios, UTDT) y Max Giaco (mentalista, ilusionista y conferencista internacional) decidieron crear este curso para compartir los secretos que fueron descubriendo, con base en su experiencia, prueba y error, sobre cómo los conocimientos del ilusionismo se aplican a los negocios.

## MÓDULO 1 | PERSUASIÓN

- > Ética: manipulación vs. persuasión.
- > El papel de las emociones y la razón en la persuasión.
- > Hipnosis clínica e hipnosis escénica.
- > Los principios fundamentales que logran que las personas digan que sí a tu propuesta de producto o servicio (los seis principios esenciales de la persuasión según Robert Cialdini):
  - » autoridad
  - » aprobación social
  - » reciprocidad
  - » afinidad
  - » escasez (aversión a la pérdida)
  - » compromiso y coherencia.

## MÓDULO 2 | COMUNICACIÓN (TEORÍA DE LA PRESENTACIÓN ESCÉNICA EN LA MAGIA Y SU RELACIÓN CON LA COMUNICACIÓN)

- > La maldición del conocimiento y los juegos de doble realidad.
- > Comunicación no verbal: cómo generar empatía, credibilidad y confianza.
- > Curva dramática de una presentación efectiva.
- > Cómo seleccionar a espectadores para hacer pasar a una persona (o la importancia de las microexpresiones).

## MÓDULO 3 | PSICOLOGÍA DETRÁS DEL ILUSIONISMO

- > Sesgo retrospectivo: el juego que no tiene explicación.
- > Experimentos controlados y aleatorizados en los negocios.
- > Ceguera atencional y ceguera al cambio.
- > Felicidad experimentada vs. felicidad recordada.

## MÓDULO 4 | LECTURA EN FRÍO PARA LOS NEGOCIOS (O CÓMO LEER LA MENTE E INDUCIR ELECCIONES)

- > Lectura en frío y lectura en caliente.
- > Memorias: codificación, almacenamiento y evocación.
- > Construcción de los recuerdos y falsas memorias.
- > Procesos atencionales en negocios.

### METODOLOGÍA

Mediante demostraciones, una fuerte base teórica y clases dinámicas y participativas, se explorará cómo los secretos mejor guardados por los ilusionistas profesionales se aplican a los negocios.

### AUDIENCIA

Este programa está dirigido a personas que desean profundizar en el conocimiento de la naturaleza y el comportamiento humano, tanto desde un enfoque científico como desde la perspectiva del ilusionismo, con el objetivo de aplicar estos aprendizajes de manera efectiva tanto en el ámbito empresarial como en entornos institucionales.

### CUERPO DE PROFESORES

**Andrés Rieznik.** Doctor en Física, divulgador científico y profesor de la Escuela de Negocios de la UTDT. Además, es investigador en el Centro de Inteligencia Artificial y Neurociencias de la misma universidad. Publicó decenas de artículos en revistas científicas sobre redes de comunicación y neuronales. Participó en varios programas televisivos en NatGeo, Fox y otras cadenas internacionales, y dio varias charlas TEDx. Actualmente conduce La Liga de la Ciencia en la Televisión Pública Argentina, programa ganador del Martín Fierro a Mejor Programa Cultural en 2019, y tiene columnas de ciencia en LN+ y Luzu TV. Es autor de *Neuromagia* (Siglo XXI, 2015), *Atletismo Mental* (Sudamericana, 2016), *Retos Asombrosos* (Sudamericana, 2018) y *Tabú* (El Gato y La Caja, 2020). | **Max Giaco.** Mentalista e ilusionista profesional. Es diplomado en Ciencias de la Comunicación no Verbal por la Universidad Austral. Posee una certificación nivel experto en detección de microexpresiones faciales, por Paul Eckman Group. Se caracteriza por incluir psicología, comunicación no verbal y neurociencias en sus charlas y presentaciones. Trabajó con neurocientíficos investigando la relación entre el ilusionismo y la mente, y diseñando experimentos. Dio tres charlas TED. Fue semifinalista de Got Talent Argentina. Asimismo, fue elegido por History Channel para grabar la serie "Sugestiones, la ciencia del engaño".

## Informes

📞 (+54 911) 3919 0747

📞 (+54 11) 5169 7342

✉️ [admisiones\\_negocios@utdt.edu](mailto:admisiones_negocios@utdt.edu)