Come scrivere contenuti da condividere: la ruota di Robert Plutchik

di Paolo Franzese



Come scrivere contenuti da condividere: la ruota delle emozioni.

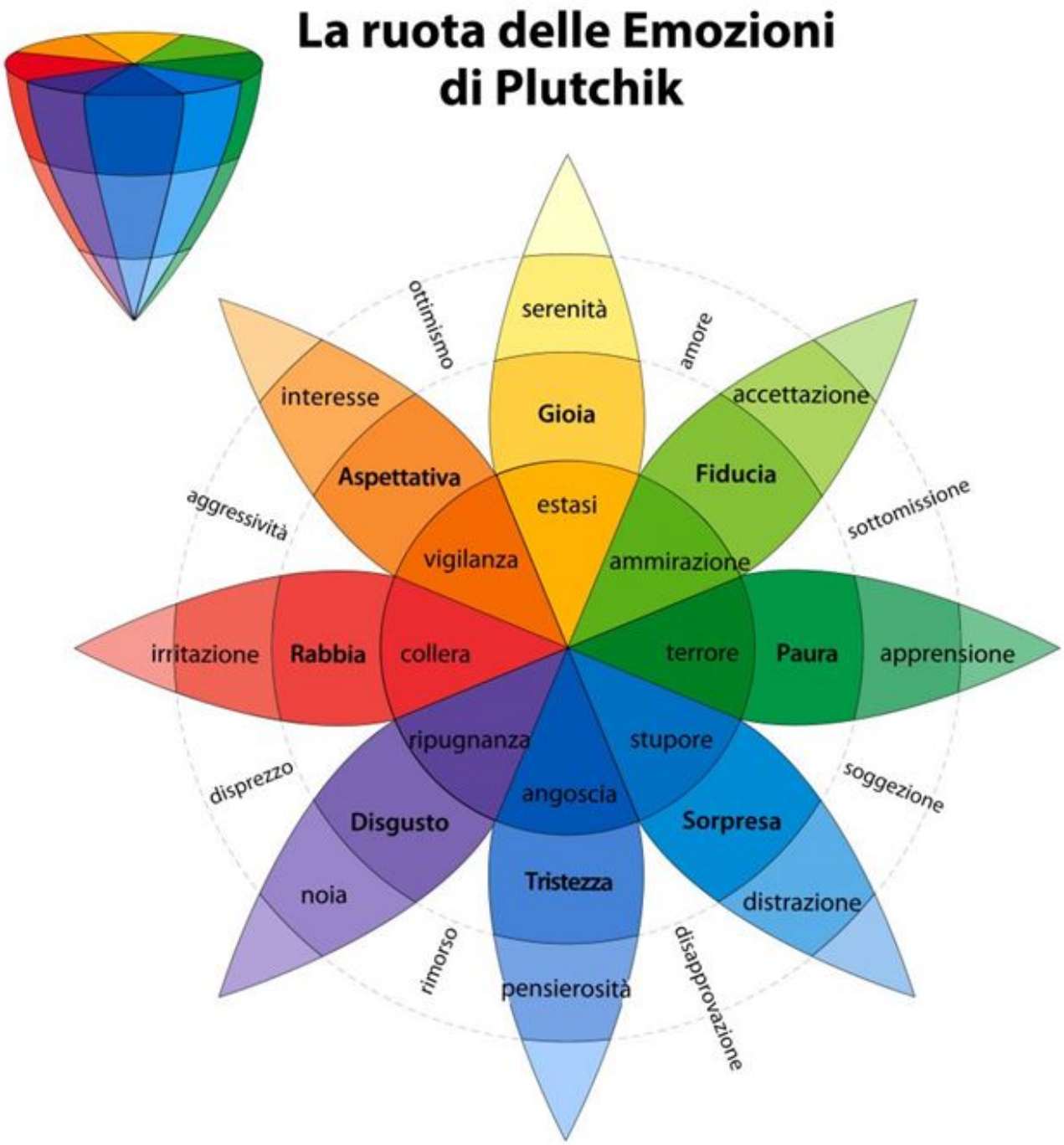
Robert Plutchik

Uno psicologo statunitense che era molto interessato allo studio di emozioni, suicidio e violenza e lo studio del processo psicoterapia.

> Bisogna prendersi cura delle emozioni da esprimere nei contenuti.

Nel 1980 ha creato “la ruota delle Emozioni” costituita da 8 emozioni base e 8 emozioni avanzate composte da quelle base.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



La ruota delle Emozioni di Plutchik

Iscriviti alla newsletter se questo contenuto ti interessa.

Oppure unisciti alla community IMAGINERS.

Come scrivere contenuti da condividere? Giocare con le emozioni primarie.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Emozioni primarie

Le quattro coppie di emozioni primarie mescolandosi tra loro possono produrre un'infinita varietà di esperienze emozionali:

- gioia contro dolore;
- rabbia contro paura;
- accettazione contro disgusto;
- sorpresa contro attesa.

Come scrivere contenuti da condividere? Utilizzare le emozioni di base.

Emozioni di base

- Gioia;
- Fiducia;
- Paura;
- Sorpresa.

Come scrivere contenuti da condividere? Utilizzare le emozioni opposte di base.

Opposto di base

- Tristezza;
- Disgusto;
- Rabbia;
- Anticipazione.

Come scrivere contenuti da condividere? Impara dalle emozioni che fanno scattare la condivisione.

Quali emozioni fanno scattare la condivisione?

Bisogna utilizzare la scienza delle emozioni nel marketing, imparare *come il nostro cervello decide cosa condividere*.

Quando incontriamo una immagine che ci "ravviva" la inviamo subito agli altri per trasmettere energia. La condivisione contiene lo spirito di chi condivide, ogni immagine ricorda a noi e agli altri che siamo vivi, felici e pieni di energia. Ma possiamo anche non sentirci sempre così.

Il "mi piace", il condividi, il commento è come un regalo da restituire al mittente, gli trasmettiamo affermazione.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

La condivisione contribuisce a un maggiore scambio di energia che amplifica il nostro piacere, questo è qualcosa per cui siamo programmati.

Le emozioni che favoriscono la massima condivisione dei tuoi contenuti sono:

- Divertimento + Gioia;
- Ira + Frustazione + Sdegno.

? **Esempio**: la sensazione di superare una paura primordiale sposta i clienti. Devi capire il richiamo emotivo dei clienti verso i tuoi servizi/prodotti e i fattori chiave che si nascondono dietro la condivisione.

Quale risposta emotiva che crea il tuo contenuto?

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 23 Aprile 2014

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com