Robert Cialdini: i segreti della scienza della persuasione.

di Paolo Franzese



Robert Cialdini: i segreti della scienza della persuasione.

- **Reciprocità** (Reciprocity): date un piccolo omaggio a qualcuno e lui si sentirà in dovere di restituirci il favore;
- **Impegno e Coerenza** (Commitment and Consistency): quando facciamo una scelta o prendiamo una posizione, dobbiamo poi comportarci coerentemente;
- **Riprova Sociale** (Social Proof): un comportamento ci sembra corretto nella misura in cui le altre persone lo adottano. Recensioni… ed altro;
- **Simpatia** (Liking): ci piace fare affari con chi… ci piace;
- **Autorità** (Authority): le affermazioni fatte da persone autorevoli sono fortemente persuasorie;
- **Scarsità** (Scarcity): tendiamo a sottovalutare ciò che è abbondante, e a sopravvalutare ciò che è scarso;

Robert Cialdini: i principi della scienza della Persuasione Scientifica

Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì

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

Robert B. CIALDINI

Le ARMI *della* PERSUASIONE



Come e perché si finisce col dire sì

GIUNTI

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

ha dedicato un’intera carriera accademica allo studio dell’influenza esterna sulle decisioni individuali.

Perché una richiesta formulata in un certo modo viene respinta, mentre una richiesta identica, però presentata in maniera leggermente diversa, ottiene il risultato voluto? Cialdini ha scoperto che alla base delle migliaia di tattiche usate quotidianamente dai persuasori ci sono sei schemi fondamentali; in questo libro ne rivela tutti i meccanismi di funzionamento.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 27 Ottobre 2016

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