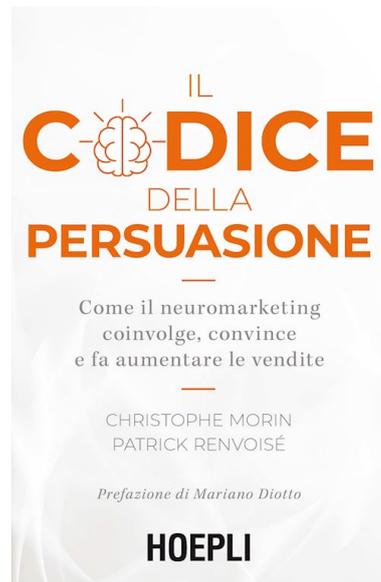


IL CODICE DELLA PERSUASIONE

Prezzo: **24,90 €** Regular Price
23,66 € Special Price



Codice	9788820390891
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	20 giu 2019
Reparto	Economia, LIBRI
Argomento	Economia generale
Autore	Morin Christophe, Rivoise Patrick
Editore	Hoepli

Descrizione

Fin dall'alba dei tempi, gli umani cercano di influenzarsi a vicenda. Studiosi, accademici e ricercatori hanno formulato una infinità di teorie della persuasione, eppure si spreca ancora miliardi di dollari per spot e campagne che non riescono a catturare l'attenzione e motivare all'azione. Attingendo a quasi vent'anni di ricerche sugli effetti dei messaggi pubblicitari sul cervello umano, Christophe Morin e Patrick Renvoisé presentano qui il primo modello completo della persuasione, basato sulle scoperte più recenti nel campo delle neuroscienze, nella psicologia dei media e nell'economia comportamentale. Sulle orme dei premi Nobel per l'economia Daniel Kahneman e Richard Thaler, gli autori rivelano che i messaggi persuasivi devono raggiungere anzitutto il cervello primitivo, la parte più antica dell'encefalo, che è anche quella dominante nel processo di persuasione. Morin e Renvoisé illustrano in termini semplici in che modo i messaggi persuasivi condizionano le funzioni principali del cervello, come l'attenzione, le emozioni, l'attività cognitiva e i processi decisionali. E soprattutto, svelano la NeuroMappa: un semplice processo che permette di formulare messaggi in grado di persuadere chiunque, in qualsiasi luogo e momento. Ne Il codice della persuasione scoprirete: il funzionamento di due sistemi cerebrali in competizione, che gestiscono le nostre reazioni a ogni messaggio persuasivo: il sistema veloce 1 (primitivo) e il sistema lento 2 (razionale); gli unici 6 stimoli persuasivi che comunicano direttamente con il cervello primitivo; 4 passi per incrementare le possibilità di persuadere in modo sistematico; 6 Elementi della persuasione e 7 Catalizzatori della persuasione che illustrano i dati scientifici alla base della 'chimica della persuasione'; oltre trenta case study che illustrano l'efficacia del modello; 300 citazioni scientifiche in sostegno della NeuroMappa. La NeuroMappa (stampata sul retro di questa copertina) ha dimostrato di funzionare per molte aziende di successo: Siemens, TransUnion, Epson, GE, PayPal e tante altre. Con Il codice della persuasione imparerete a persuadere con successo usando un procedimento semplice ma efficace, basato su principi scientifici all'avanguardia.

INDICE TESTUALE

Prefazione all'edizione italiana di Mariano Diotto - Ringraziamenti - Gli autori - Perché leggere questo libro? - Introduzione - Parte I. La scienza della persuasione - Parte II. La teoria della persuasione - Parte III. La narrazione persuasiva - Conclusione - Appendice. Strumento semplificato per il NeuroScoring sulla NeuroMappa - Bibliografia - Indice analitico.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

