

Le armi della persuasione di Robert B. Cialdini

Le armi della persuasione. Come e perchè si finisce col dire di sì, di Robert B. Cialdini, è un saggio considerato un **best seller** nell'ambito della psicologia sociale. Docente di psicologia alla **Arizona State University**, Cialdini ha scritto molti libri inerenti all'argomento, essendo un grande esperto della psicologia del condizionamento e della persuasione, che studia da circa trent'anni e che lo rende un richiestissimo conferenziere a livello internazionale.

Le armi della persuasione: la trama

“Perché una richiesta formulata in un certo modo viene respinta, mentre una richiesta identica presentata in maniera leggermente diversa ottiene il risultato voluto?”

Cialdini durante i suoi studi ha capito quali sono i meccanismi che i persuasori vanno ad azionare nel nostro cervello quando usano i loro metodi, le loro tecniche e ce li illustra nella sua opera. Sei sono i principi fondamentali usati, e li spiega uno per ogni capitolo in maniera molto semplice con esempi, esperimenti e studi scientifici: la **coerenza-impegno**, la **reciprocità**, la **riprova sociale** (o imitazione), **l'autorità**, la **simpatia**, la **scarsità** (o timore di restare privi di qualcosa).

“I PROFESSIONISTI DELLA PERSUASIONE
SANNO CHE COSA FUNZIONA
E CHE COSA NON FUNZIONA:
LAVORANO PER FARCI ACCONSENTIRE
ALLE LORO RICHIESTE”.
CON TATTICHE E METODI BEN STUDIATI,
I PERSUASORI MANIPOLANO LA
COMUNICAZIONE E ORIENTANO
IL NOSTRO COMPORTAMENTO.

Per scrivere questo saggio, ci dice, ha usato *“l’osservazione partecipante, un metodo di indagine in cui il ricercatore funge da spia. Con intenzioni e identità contraffatte il ricercatore si infiltra nell’ambiente che gli interessa e diventa un membro a pieno titolo del gruppo che intende studiare”* e così si è ritrovato sotto mentite spoglie ad esempio tra i venditori di prodotti (tipo quelli degli aspirapolvere porta a porta, per intenderci) per carpirne i segreti e i metodi di vendita. E ci racconta vari aneddoti di vita vissuta anche a volte divertenti.

Bellissimo l’esempio di chiedere un favore dando una qualsiasi spiegazione, tipo *“posso passare avanti per fare delle fotocopie, PERCHE’ devo fare delle copie?”* che non vuol dire niente, ma il solo fatto di aver detto un perchè e quindi una motivazione, sortisce l’effetto sperato.

Sicuramente non è un libro leggero e per passare il tempo, non fosse altro per l’argomento che non è esattamente un genere di interesse comune, ma la scrittura è talmente fluida che lo rende lo stesso piacevole. Oltretutto è interessante perchè magari potremmo imparare qualche modo migliore per chiedere favori e vederceli concessi.

Le Armi della persuasione kindle

clicca sul bottone in basso se sei interessato al libro **Le armi della persuasione in formato kindle**



Le Armi della persuasione libro

clicca sul bottone in basso se sei interessato al libro **Le armi della persuasione in formato libro**



Le Armi della persuasione pdf

clicca sul bottone in basso se sei interessato al libro **Le armi della persuasione in pdf**