

L'arte di persuadere



Teorie, dinamiche e modelli della persuasione

Valutazione: Nessuna valutazione

Prezzo

[Fai una domanda su questo prodotto](#)

Autore [Giancarlo Signorini](#)

Descrizione

Come si fa a persuadere qualcuno spingendolo a compiere una determinata azione? Perché spesso noi stessi ci troviamo a prendere decisioni che sembrano andare contro la nostra volontà? Con L'arte di persuadere Giancarlo Signorini cerca di rispondere a queste domande passando in rassegna le teorie e le correnti di pensiero cognitive, comportamentiste, psicosociali e psicodinamiche. È un manuale indirizzato sia agli addetti ai lavori sia a coloro che vogliono trovare idee, spunti, teorie utili per conoscere e utilizzare al meglio (o per difendersi da) la comunicazione persuasiva.