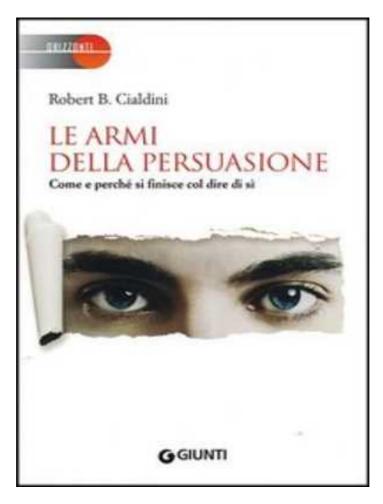
Tags: Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì libro pdf download, Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì epub italiano, Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì epub italiano, Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì leggere online gratis PDF

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





Questo è solo un estratto dal libro di Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Robert B. Cialdini ISBN-10: 9788809788121 Lingua: Italiano

Dimensione del file: 2733 KB

DESCRIZIONE

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.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire si Quali sono i meccanismi psicologici della persuasione? ... nel suo libro "Le armi della persuasione ...

Recensione e commento di Robert B. Cialdini, Influence. The Psychology of Persuasion, 1984, trad. it., Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire ...

Robert Cialdini: Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì (recensione libro).

LE ARMI DELLA PERSUASIONE. COME E PERCHÉ SI FINISCE COL DIRE DI SÌ

Leggi di più ...