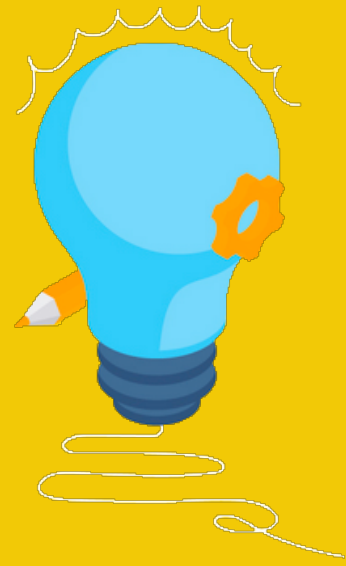
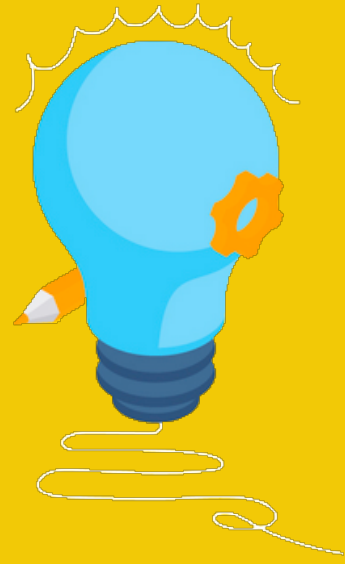


SPUNTI PER APPROFONDIRE

- **Manuale di Neuromarketing** - *Caterina Garofalo, Francesco Gallucci, Mariano Diotto, Hoepli, 2021*
Questo libro vi guiderà a: stabilire a livello scientifico lo statuto epistemologico del neuromarketing; conoscerne la storia, la diffusione e lo sviluppo, con un'attenzione particolare al nostro Paese; definire i diversi sottocampi d'azione e quindi declinarne gli ambiti di riferimento; individuare le nuove frontiere di applicazione. Vi accompagnerà nel viaggio alla scoperta di tutti i possibili ambiti di riferimento e le nuove frontiere di applicazione.
- **Neuromarketing** - *Francesco Gallucci, Egea, 2016*
Conoscere il cervello aiuta a vendere di più? "Neuromarketing" fornisce gli elementi concettuali necessari per accostarci al neuromarketing e ai suoi strumenti, tra cui le regole essenziali per presentare in modo efficace i nostri prodotti e per sviluppare strategie di business incentrate sui requisiti necessari perché un brand o un prodotto entrino in piena sintonia con quella dimensione che il neuroscienziato americano Gerald Zaltman definisce la mente del mercato.
- **Marketing emozionale e neuroscienze** - *Francesco Gallucci, Egea, 2015*
Il marketing, la comunicazione e le neuroscienze hanno un fondamentale punto di contatto: le emozioni. Le marche e le aziende sono impegnate a cercare nuove conferme della propria identità e del proprio posizionamento. Innovare il marketing dipende sempre più dalla capacità di adottare nuovi modelli strategici che combinano discipline come le neuroscienze, il design, la filosofia, l'antropologia culturale. Emozioni, esperienze, semplicità sono gli ingredienti di un nuovo modo di fare marketing: il neuromarketing.
- **Nudge, la spinta gentile** - *Richard H. Thaler e Cass Sustein, Feltrinelli, 2008*
Purtroppo facciamo spesso scelte sbagliate. Siamo esseri umani, e siamo condizionati da troppe informazioni contrastanti, dalla complessità della vita quotidiana, dall'inerzia e dalla limitata forza di volontà. È per questo che abbiamo bisogno di un "pungolo", di una spinta gentile che ci indirizzi verso la scelta giusta. L'idea di Thaler e Sunstein è semplice ma geniale: per introdurre pratiche di buona cittadinanza, per aiutare le persone a scegliere il meglio per sé e per la società, occorre imparare a usare a fin di bene l'irrazionalità umana.
- **Pensieri lenti e veloci** - *Daniel Kahneman, Mondadori, 2020*
Gli studi sul processo decisionale condotti ormai da molti anni dal premio Nobel Daniel Kahneman hanno mostrato come siamo sempre esposti a condizionamenti che possono insidiare la capacità di giudicare e di agire lucidamente. Kahneman ci guida in un'esplorazione della mente umana e ci spiega come essa sia caratterizzata da due processi di pensiero ben distinti: uno veloce e intuitivo (sistema 1), e uno più lento ma anche più logico e riflessivo (sistema 2).



- **Prevedibilmente irrazionale** - *Dan Ariely, Rizzoli, 2008*
Dan Ariely ha scoperto che anche i comportamenti più insensati hanno una logica, radicata nel nostro essere animali più emotivi che razionali. Ce lo spiega esaminando la sua esperienza: grande ustionato dopo un attentato terroristico in Israele, ha dovuto anche subire le conseguenze delle "decisioni irrazionali" delle infermiere che gli strappavano i cerotti. Da allora ha raccolto una vera e propria collezione di quotidiane scelte sbagliate. Per fortuna, siamo anche animali prevedibili e un po' di accortezza potrebbe trasformarci persino in creature (davvero) intelligenti.
- **L'intelligenza emotiva** - *Daniel Goleman, Bur Rizzoli, 1995*
Perché le persone più intelligenti non sono sempre quelle con cui lavoriamo più volentieri o con cui facciamo amicizia? Perché un ottimo amministratore delegato può riuscire un pessimo venditore? Perché, sostiene Goleman, l'intelligenza non è tutto. A caratterizzare il nostro comportamento e la nostra personalità è una miscela in cui il quoziente intellettivo si fonde con virtù quali l'autocontrollo, la pervicacia, l'empatia e l'attenzione agli altri: in breve, l'intelligenza emotiva.
- **Il cervello emotivo** - *Joseph LeDoux, Baldini Castoldi Dalaj, 2003*
Cosa succede nel nostro cervello quando proviamo paura, amore, odio, rabbia, gioia? Gli animali provano emozioni? Le esperienze traumatiche nella prima infanzia possono influenzare il comportamento adulto, anche se non ne rimane traccia nella memoria? "Il cervello emotivo" risponde a tutte queste domande e ci spiega anche che le emozioni esistono come parte di un complesso sistema neurale che si è evoluto per permetterci di sopravvivere.
- **L'errore di Cartesio** - *Antonio Damasio, Adelphi, 1995*
Risale a Cartesio la separazione fra emozione e intelletto, ma le indagini sul cervello attualmente in corso muovono in tutt'altra direzione. Oggi è possibile circoscrivere quell'errore sulla base anche di casi clinici e della valutazione di fatti neurologici sperimentali. Tutte le linee sembrano convergere verso uno stesso risultato: l'essenzialità del valore cognitivo del sentimento. Damasio usa la parola "sentimento" per denotare qualcosa di concettualmente nuovo e introduce una distinzione importante fra il sentire di base e il sentire delle emozioni, fondata su osservazioni di architettura anatomico-funzionale.
- **Emozione e coscienza** - *Antonio Damasio, Adelphi, 2000*
"Sento quindi sono". Potrebbe essere il motto di questo libro, dove Damasio prosegue sulla via intrapresa con "L'errore di Cartesio". Qui si tratta di avvicinarsi alla "coscienza", nel senso di consapevolezza, attraverso l'emozione. Ma come farlo con rigore scientifico? In questo libro l'autore mescola e sovrappone l'analisi al livello neurofisiologico e quella al livello psicologico, trattando alcuni casi clinici e delineando i tratti di una teoria generale della coscienza.



- **Le armi della persuasione** - *Robert Cialdini, Giunti, 1984*
Con il consueto stile brillante e ricco di aneddoti, Cialdini spiega la psicologia del perché le persone dicono di sì e descrive come applicare queste intuizioni, in modo etico, in contesti lavorativi e quotidiani. La conoscenza degli schemi di persuasione non solo consente di diventare un persuasore ancora più abile, ma permette anche di difendersi da coloro che, in maniera non sempre etica, cercano di influenzarci.
- **Pre-suasione** - *Robert Cialdini, Giunti, 2016*
Dopo più di trent'anni dall'uscita di "Le armi della persuasione", Cialdini svela che il segreto per una persuasione efficace sta nel momento chiave che precede la comunicazione. La persuasione efficace si ottiene con una pre-suasione ottimale; per cambiare le menti un esperto pre-suasore deve prima cambiare gli "stati mentali". Attingendo da un'ampia raccolta di studi e di esperienze sul campo Cialdini mostra come la capacità di catalizzare l'attenzione dell'uditorio e di focalizzarla dove si vuole prepari le condizioni migliori per una comunicazione di successo.

