

Un libro che ogni copywriter deve conoscere: “Le armi della persuasione” di Robert Cialdini

Tra i libri che ogni copywriter deve avere nella sua libreria c'è sicuramente “Le armi della persuasione” di Robert Cialdini. Si tratta di un libro da cui è nato anche il mio corso in Copywriting Persuasivo realizzato per la piattaforma di e-learning Lezione-Online, che trovi [qui](#).

Perché leggere il libro di Cialdini?

A differenza di quello che si possa pensare **la persuasione è un'arte** che si può imparare così come si può imparare a vendere e a ottenere dalla propria strategia di marketing e comunicazione il risultato voluto. Nei suoi studi Cialdini ha scoperto che ci sono **sei principi fondamentali alla base della persuasione** e in questo libro ne rivela il funzionamento per permettere a chi fa marketing e agli imprenditori di applicarli alle loro strategie pubblicitarie.

In particolare i principi che coinvolgono **l'universo psico-sociale della persuasione** sono:

- la coerenza-impegno,
- la reciprocità,
- la riprova sociale (o imitazione),
- l'autorità,
- la simpatia,
- la scarsità (o timore di restare privi di qualcosa).

Ognuno di questi principi deve essere conosciuto per il fatto che rappresenta un fattore motivazionale importante e un **elemento portante del comportamento individuale e sociale**. Un

esempio? Il marketer che usa il principio della coerenza mi porta a compiere un'azione mantenendo o costruendo un equilibrio a me conosciuto e questo mi rende più propenso a pensare o agire come da lui voluto. Lo stesso accade con gli altri principi come quello della reciprocità per cui siamo propensi a ricambiare i favori ricevuti.

Scopri il nuovo numero: "Leggo ergo Sun"

Durante le ferie cerchiamo di rilassarci e di vivere esperienze nuove e il libro in questo senso rappresenta un valido alleato: riduce lo stress, apre la mente, ci distoglie dal pensare a problemi e incombenze.

In ogni caso il **sistema della persuasione descritto da Cialdini** è attendibile e la conoscenza dei principi ci permette di essere messi in guardia. "[Le Armi della Persuasione](#)" a distanza di 30 anni dalla pubblicazione della prima edizione continua a restare un classico della psicologia sociale della persuasione e si tratta di un libro dallo stile brillante e ricco di aneddoti che motiva e spiega la tendenza umana a dire di sì in determinate circostanze, dal contesto lavorativo a quello quotidiano.

Perché non possiamo fare a meno di essere persuasi?

Abbiamo bisogno di decidere e abbiamo bisogno di farlo in fretta, per questo frequentemente finiamo per cadere nella trappola della persuasione. La buona notizia è che possiamo imparare a difenderci da ciascuna delle sei armi della persuasione e Cialdini ci spiega come.

A questo punto non voglio svelarvi altro ma, se ancora non l'avete letto, vi invito ad acquistare questo libro che non finisce mai di sorprendere e stupire e che chi si occupa di [copywriting](#) e [content marketing](#) deve assolutamente conoscere.

Buona lettura!

Ti è piaciuto? Cosa ne pensi? Faccelo sapere nei commenti. Rispondiamo sempre.

Resta aggiornato sulle nostre pubblicazioni e sulle ultime novità dal mondo del marketing e della comunicazione.

Nome

Cognome

Email *

Consenso **Consentisci di usare i tuoi dati**

Qui, se vuoi, puoi consultare la nostra [Privacy Policy](#)

Iscriviti alla newsletter