

# Indice

---

Capitolo 1 – Progettare siti web per la persuasione e la mente inconscia	1
Siete talmente intelligenti che avete tre cervelli	4
Che cosa ci distingue davvero dagli animali?	6
Che cosa succede quando proviamo un'emozione?	8
Abbiamo il controllo cosciente di ciò che facciamo?	10
Avete avuto qualche bella pensata inconscia, ultimamente?	11
Sappiamo quel che ci piace e quel che non ci piace?	13
Capitolo 2 – Il desiderio di appartenenza: la forza della validazione sociale	17
La tragica (e non del tutto vera) storia di Kitty Genovese	20
L'effetto spettatore e la richiesta di aiuto online	22
Perché fidarsi di perfetti sconosciuti?	23
Che cosa hanno fatto gli altri?	26
Capitolo 3 – Sentirsi in debito: come costruire un senso di reciprocità e di concessione	35
Quanto dev'essere grande?	39
Cartoline di Natale agli sconosciuti, per non parlare dei cinque dollari di aranciata	39
Quando accettare un no come risposta è in effetti un regalo	40
Anche le concessioni generano un obbligo	41
Regalare cose in un sito web	42
Regalare informazioni	44
Richiedere azioni reciproche va bene	46

Capitolo 4 – La leva della scarsità. Se una cosa risulta indisponibile, la vogliamo ancora di più	51
Qual è il biscotto più buono?	54
Ne rimangono solo due della vostra taglia!	55
L'offerta scade a fine mese	56
Riservato a pochi	57
Se costa così tanto, dev'essere per forza valido	58
Spiacenti, non potete averla	59
Capitolo 5 – Scegliere scrupolosamente.	
Se ci sono troppe scelte, ci blocchiamo	61
Meccanismi decisionali inceppati	64
Questi collant sono più morbidi	65
Come distruggere la vostra relazione	66
Osservare il cervello illuminarsi	68
Prendetelo subito	69
Parlare al cervello antico	70
"Primo" è meglio: l'effetto dell'ordine	72
Capitolo 6 – Tutto riguarda te.	
Parlare all'egocentrica mente inconscia	75
Pericolo, cibo e sesso	78
Non lasciare che si annoino	82
Capitolo 7 – Costruire l'impegno.	
Ci piace pensare di essere coerenti	87
Un piccolo passo...	91
Firmate sulla linea tratteggiata	94
Prima un iPod, poi un Mac?	95
Quando l'impegno è più forte	96
Da un secchio d'acqua a una donazione di denaro?	97
Quando un questionario non è solo un questionario	99
E quando una recensione non è solo una recensione	99
Capitolo 8 – Usare la somiglianza,	
la bellezza e l'associazione: siamo uguali?	103
Fuggire, mangiare o fare sesso?	106
Simili è meglio	107
Votiamo per il candidato con i denti più belli?	108
Una formula matematica per la bellezza	108
Acciuffate una celebrità	111
Fatele assomigliare a me	111
Non solo le fotografie	114

---

Capitolo 9 – Paura di perdere.	
Il timore di una perdita supera l'aspettativa di una vincita	115
È un serpente?	119
Paura di un quadrato blu	120
Il vostro inconscio è più intelligente di quanto crediate	122
Di che cosa avete paura?	124
Perdere quello che avevate quasi ottenuto	124
Togliere, non aggiungere	125
È positivo al 90% o negativo al 10%?	126
Paura di perdere la privacy	126
Paura di perdere sicurezza	127
Capitolo 10 – Usare immagini e racconti:	
il miglior modo per parlare alla nostra mente inconscia	129
Che cos'è una storia?	132
Siamo tutti narratori	132
Il vostro cervello crea automaticamente blocchi di informazioni	133
Sento il tuo dolore	134
Un'immagine vale più di...	135
Tutto diventa immagine	135
Tiriamo le somme	136
Capitolo 11 – Siamo animali sociali.	
La prossima innovazione tecnologica sarà sociale	139
Scarsa lungimiranza	142
Dalla stampa a Facebook	142
Il vero motivo per cui fu inventata Internet	143
Comunicazione interpersonale di massa	148
Persuasione interpersonale di massa (MIP)	150
Come essere persuasivi online	151
La prossima innovazione tecnologica	151
Bibliografia	153
Indice analitico	159