

# Sommario

L'autrice .....	XI
Ringraziamenti .....	XIII
<b>Capitolo 1 - I sette driver .....</b>	<b>1</b>
I sette driver della motivazione.....	2
Manipolazione eccessiva? .....	7
<b>Capitolo 2 - Necessità di appartenenza .....</b>	<b>9</b>
La sensazione di appartenenza aumenta l'impegno ...	10
Sostantivi, non verbi.....	11
Controllare la forza delle opinioni .....	11
Le persone giuste per le domande giuste .....	14
Potenza del debito.....	19
Il valore della risposta negativa.....	21
Uso dell'imitazione .....	23
Imitazione del linguaggio corporeo.....	24
Imitazione dei sentimenti.....	26
Viralità .....	27
La scienza dei legami.....	28
Come ottenere fiducia.....	32
Sincronia cerebrale tra parlante e ascoltatore .....	32
Funzionalità e disfunzionalità della competizione.....	34
Il seguito dei leader.....	36
Anche le mani parlano.....	41
Linguaggio del viso e degli occhi.....	42
Tono di voce e significati .....	44
L'abito fa il monaco .....	45
Come diventare leader in pochi secondi .....	46
<b>Capitolo 3 - Abitudini.....</b>	<b>49</b>
La scienza delle abitudini .....	50

## COME MOTIVARE LE PERSONE

Formazione delle abitudini .....	52
Uso intenzionale dell'inconscio.....	56
Creare una nuova abitudine in meno di una settimana.....	59

### **Capitolo 4 - Potenza dei racconti..... 63**

Empatia totale .....	67
Storie personali come causa del comportamento.....	70
Attivazione del personaggio.....	72
Strategia di rottura .....	75
La strategia dell'”ancoraggio al personaggio” .....	78
Piccoli inizi .....	81
Impegno pubblico.....	83
Scrittura manuale e impegno.....	85
Scrivere una nuova storia.....	87

### **Capitolo 5 - Carote e bastoni ..... 93**

Induzione di comportamenti automatici .....	94
La scienza dei casinò .....	96
I cinque schemi basilari di rinforzo .....	98
Rinforzo continuo: come motivare nuovi comportamenti .....	99
Rapporto variabile e comportamenti duraturi.....	100
Intervallo variabile e comportamenti stabili .....	101
Rapporto fisso e comportamento esplosivo .....	102
Inefficacia dello schema a intervallo fisso.....	104
Ricompensare i primi passi .....	106
Scelta della ricompensa opportuna .....	109
Il momento della ricompensa .....	111
Rinforzo negativo .....	112
Punizione.....	114

### **Capitolo 6 - Istinti..... 117**

Paura, attenzione e memoria.....	117
----------------------------------	-----

## SOMMARIO

Paura della malattia e della morte .....	119
Paura della perdita.....	120
Quantità limitate .....	123
La voglia delle solite marche .....	125
Maniaci del controllo .....	127
Sicurezza e partecipazione.....	129
Nuovo e migliorato.....	130
L'irresistibile richiamo del "più" .....	131
Novità e dopamina .....	133
Cibo e sesso.....	133

### **Capitolo 7 - Desiderio di padronanza .....**135

Superiorità della padronanza rispetto alle ricompense.....	136
Sentirsi speciali .....	139
La difficoltà come motivazione .....	140
L'autonomia favorisce la padronanza.....	142
Positività della lotta .....	143
Il feedback come motivatore .....	144
Seguire il flusso.....	147

### **Capitolo 8 - Scherzi della mente .....**153

La pigrizia del cervello .....	155
Di chi è la colpa?.....	157
Coerenza della narrazione.....	159
Potenza dell'innesco .....	160
Messaggi di morte .....	162
Ancoraggio: quando un numero non è un numero ..	165
La familiarità crea valori.....	169
Utilità della lettura difficile.....	171
Trabocchetti della risposta rapida .....	172
Utilità del disagio.....	174
La brama di certezze.....	176
Evitare ragionamenti approfonditi o protratti.....	177

## COME MOTIVARE LE PERSONE

Utilità della rima e profondità dei concetti .....	179
Vantaggio dei nomi semplici.....	179
Potenziamento della memoria .....	180
Schemi mentali .....	184
Potenza della forma interrogativa .....	188
Metafore come strumenti per modificare le convinzioni.....	189
Cogliere l'attimo .....	190
Il tempo è denaro.....	191
Maggior valore dell'esperienza rispetto al possesso .	192
Quando la mente vaga.....	194
Basta pensare!.....	196
Avrei voluto, dovuto, potuto: potenza del rimpianto	198
Sollevamento pesi .....	200

### **Capitolo 9 - Studi analitici: usare i driver**

#### **motivazionali e le strategie per casi reali .....**

<b>motivazionali e le strategie per casi reali .....</b>	<b>203</b>
Motivazione e beneficenza .....	205
Motivare a prendere l'iniziativa.....	207
Motivazione e assunzione: dalla parte del candidato .....	208
Motivazione e assunzione: dalla parte dell'esaminatore .....	213
Motivazione e contratti: come ottenere un contratto di vendita.....	216
Motivare i bambini a studiare musica .....	219
Trasformare i clienti in proseliti .....	222
Motivazione e voto .....	224
Motivazione e salute .....	227
Motivazione e precisione sul lavoro .....	230
Motivazione e riciclo .....	232
Motivare i clienti al coinvolgimento attivo .....	234
Motivazione al rispetto delle opinioni.....	237

## SOMMARIO

<b>Capitolo 10 - Prontuario delle strategie .....</b>	<b>241</b>
Necessità di appartenenza .....	241
Abitudini.....	243
Potenza dei racconti .....	243
Carote e bastoni .....	244
Istinti .....	246
Desiderio di padronanza .....	247
Scherzi della mente.....	249
Bibliografia .....	255
Indice.....	265