

<<疯传>>

图书基本信息

书名：<<疯传>>

13位ISBN编号：9787121210204

10位ISBN编号：7121210207

出版时间：2014-1-1

出版时间：电子工业出版社

作者：乔纳·伯杰 (Jonah Berger)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<疯传>>

内容概要

<<疯传>>

作者简介

<<疯传>>

书籍目录

前言

Introduction : Why Things Catch On

为什么产品、思想、行为能够流行 / 04

社会传播 / 08

如何进行口碑传播 / 11

是不是某些事件本身就具备口头传播价值 / 17

研究社会影响的过程 / 20

感染力的六条原则 / 24

第一章 社交货币

Social Currency

铸造一种新形式的货币 / 36

内在吸引力 / 40

杠杆原理 / 49

游戏竞赛 / 58

使人们感觉像自己人 / 59

动机 / 67

请不要外传？

很好，是的。

或许你一个人知道，足矣 / 69

第二章 诱因

Triggers

代理人的传播声 / 73

为什么人们更加喜欢谈论某些特定的产品 / 77

临时口碑传播与持续口碑传播之间的行为差异 / 79

从玛氏巧克力条到选举：如何诱导人们的情感行为 / 82

在每周五听《星期五》 / 89

诱导谈话 / 91

奇巧巧克力和咖啡：发展的栖息地 / 95

有效诱因是怎样炼成的 / 100

考虑口碑传播情境 / 103

为什么对甜麦圈的口碑传播比迪斯尼乐园更多 / 105

第三章 情绪

Emotion

最热门邮件列表及共享的重要性 / 113

对最热门邮件链接的系统分析 / 115

敬畏的力量 / 119

任何情感都能激发共享行为吗 / 123

圣火燃剂：生理唤醒的科学 / 127

聚焦于情感 / 133

点燃高唤醒的情绪之火 / 138

婴儿背带，抵制并抑制不良口碑 / 140

运动让人们共享 / 143

第四章 公共性

Public

模仿的心态 / 152

<<疯传>>

可视性的能量 / 158  
使隐蔽的产品公开化——胡子的作用 / 162  
为自己做广告：与世界共享Hotmail / 167  
作为行为剩余的黄腕带 / 171  
反例？  
药品行业 / 176  
第五章 实用价值  
Practical Value  
节省几元钱 / 189  
交易心理学 / 191  
增加惊喜的价值 / 197  
钱之外 / 202  
关于真相 / 206  
第六章 故事  
Stories  
血液里流传的故事 / 212  
故事的作用 / 217  
建造一个特洛伊木马 / 220  
使传播更有价值 / 225  
结束语  
致谢

<<疯传>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>