第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

<<疯传>>

内容概要

第一图书网, tushu007.com

作者简介

第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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

第一图书网, tushu007.com

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