

16½ psychological biases that influence what we buy

The  
**ILLUSION**  
of  
CHOICE



Bestselling  
author of  
The  
**CHOICE**  
FACTORY

**Richard Shotton**

*“Richard Shotton’s application of behavioural  
economics is bang on the button.”*

—Dominic Mills, ex-editor of Campaign

**h**

## خلاصه کتاب: توهم انتخاب

آنچه در چکیده کتاب «توهم انتخاب، نوشته ریچارد شاتن» می‌آموزید

شاید مصرف‌کنندگان فکر کنند انتخاب‌های آگاهانه‌ای انجام می‌دهند، اما واقعیت این است که تبلیغ‌کنندگان با استفاده از روانشناسی و علوم رفتاری، رفتار خرید آن‌ها را هدایت می‌کنند.

ریچارد شاتن که بیش از دو دهه از عمرش را صرف تحقیق درباره اثر عوامل پنهان رفتار انسان‌ها بر بازاریابی کرده، روش ایجاد تغییرات ارزشمند در رفتار مصرف‌کنندگان را به شما می‌آموزد.

مدیرسبز باور دارد که باید مسیر تبدیل مخاطبان به وفادارترین مشتریان را یاد بگیرید و با شناخت سوگیری‌های پنهان که باعث ایجاد «توهم انتخاب» در مشتریان می‌شوند، به نفع برندگان عمل کنید.

[membership\_protected\_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۴۰.TheIll

[usionofChoice.mp3"][/audio

[membership\_protected\_content/]