

Misbehaving La Nascita Delleconomia Comportamentale

Fifty of today's most prominent social psychologists describe their scholarship, focusing on the human and personal side of the "life of the mind." Each author spotlights his or her least appreciated work, and discusses theory, methods, findings, or application. The contributors also use this opportunity to provide the context behind their work. Some authors describe their mentors, the influential figures who led them to certain areas of research. Others offer advice to young researchers who are just entering the field and who can learn from their predecessors' mistakes and miscalculations. These contributors address issues like how to prepare for, and make the most of, a professorship in a liberal arts college context, and how to frame a research question, title an article, handle a controversy, pursue a passion, devise a method, think about a meta-analysis, and write persuasively. Still others discuss what makes their research important to them and to the field, describing the impact of their work on their own future research agendas. In fifty engaging and succinct essays, these eminent psychologists pull back the curtain on their professional lives. Their stories are personal and touch on relationships, passion for ideas, and the emotional highs and lows of academic life. This book is a truly unique glimpse behind scenes of social psychology and the people who have advanced the field.

Nel 49° Super Bowl, l'allenatore dei Seahawks, Pete Carroll, fece una delle chiamate più controverse nella storia del football: con 26 secondi dalla fine della partita e a poche yard dalla linea di meta dei Patriots, chiese alla sua squadra di eseguire uno schema di lancio invece di un meno rischioso schema di corsa. Il passaggio venne intercettato e i Seahawks vennero sconfitti. I critici la definirono la più stupida giocata della storia. Ma quella chiamata fu davvero così brutta? Oppure Carroll disegnò un grande schema rovinato solo dalla sfortuna? Anche la decisione migliore non produce sempre il miglior risultato. C'è sempre un elemento di fortuna che non puoi controllare, e ci sono sempre informazioni importanti di cui non disponiamo. Quindi la chiave del successo è quella di pensare alle decisioni come fossero delle scommesse: quanto ne sono sicuro? Quali sono i modi possibili in cui le cose potrebbero andare? Quale decisione ha le più alte probabilità di successo? Sono incappato in quel 10% di probabilità che le cose potessero andare male? Oppure il mio successo è più attribuibile alla fortuna piuttosto che al merito del mio processo decisionale? Annie Duke, ex campionessa della World Series of Poker, è diventata una nota consulente aziendale attingendo dalla sua esperienza di giocatrice di poker. Nei suoi seminari insegna a prendere decisioni migliori. Per la maggior parte delle persone infatti è difficile dire "Non sono sicuro" in un mondo che apprezza e, addirittura, ricompensa l'aspetto della certezza. Ma i giocatori professionisti di poker si sentono a loro agio con il fatto che le grandi decisioni non portano sempre a grandi esiti e che le decisioni sbagliate non portano sempre a risultati negativi. Spostando il tuo pensiero dall'esigenza di certezza all'obiettivo di valutare accuratamente ciò che sai e ciò che non sai, sarai meno vulnerabile alle emozioni reattive, ai pregiudizi e alle abitudini distruttive nel prendere decisioni. Diventerai più sicuro, calmo, tollerante e avrai più successo nel lungo periodo.

Martin Lindstrom, a modern-day Sherlock Holmes, harnesses the power of "small data" in his quest to discover the next big thing. Hired by the world's leading brands to find out what makes their customers tick, Martin Lindstrom spends 300 nights a year in strangers' homes, carefully observing every detail in order to uncover their hidden desires, and, ultimately, the clues to a multi-million dollar product. Lindstrom connects the dots in this globetrotting narrative that will enthrall enterprising marketers, as well as anyone with a curiosity about the endless variations of human behavior. You'll learn...

- How a noise reduction headset at 35,000 feet led to the creation of Pepsi's new trademarked signature sound.
- How a worn down sneaker discovered in the home of an 11-year-old German boy led to LEGO's incredible turnaround.
- How a magnet found on a fridge in Siberia resulted in a U.S. supermarket revolution.
- How a toy stuffed bear in a girl's bedroom helped revolutionize a fashion retailer's 1,000 stores in 20 different countries.
- How an ordinary bracelet helped Jenny Craig increase customer loyalty by 159% in less than a year.
- How the ergonomic layout of a car dashboard led to the redesign of the Roomba vacuum.

Cosa può dirci un bicchier d'acqua sulla natura dell'uomo e sulla storia del mondo? Molto più di quanto si potrebbe sospettare, ci insegna Safi Bahcall. Infatti, il modo in cui un gruppo omogeneo di persone reagisce alle idee più rivoluzionarie, abbracciandole con entusiasmo o bollandole come folli e irrealizzabili, dipende dalla sua struttura, proprio come la struttura delle molecole di H₂O determina se nel nostro bicchiere troveremo acqua dissetante o un blocco di ghiaccio. Prendendo spunto dalla scienza delle transizioni di fase della materia, Idee folli ci guida alla scoperta di come nascono le idee rivoluzionarie che hanno plasmato il mondo che conosciamo, del modo migliore per proteggerle e coltivarle, raggiungendo il delicato equilibrio fra la flessibilità dell'inventore e del ricercatore e la rigidità di chi si occupa di renderle realizzabili, replicabili e riproducibili in serie.

The Perils of Perception

Quasi Rational Economics

The Birth of Intersubjectivity: Psychodynamics, Neurobiology, and the Self

Come coltivare i progetti rivoluzionari, ma sottovalutati, che vincono guerre, curano malattie e trasformano i mercati

Sbagliando non si impara

Paradoxes and Anomalies of Economic Life

The Tiny Clues That Uncover Huge Trends

Ci stiamo ormai abituando a sopravvivere in un contesto di difficoltà permanente: ambientale, economica, finanziaria e anche sanitaria. Crisi di ogni tipo si susseguono senza sosta. Questo accade perché il modello - sociale, economico, culturale - è degenerato, diventando incontrollabile. Un circolo vizioso collega la speculazione finanziaria alla mancanza di lavoro, i problemi economici ai disastri climatici, l'inquinamento alla diffusione di malattie ed epidemie. A causare tutto questo è la crisi dei valori dell'ultimo capitalismo. L'etica dell'efficienza produttiva e finanziaria, che ha determinato decenni di crescita economica e ha consentito l'accesso alla conoscenza e allo sviluppo sociale per larghe fasce della popolazione, non è più in grado di svolgere la sua funzione. Questo modello nel corso del tempo ha tolto centralità all'uomo, sostituendolo con il denaro e poi con le tecnologie. L'unica via d'uscita è rifondare la società su basi etiche diverse: non è possibile rimanere sani in un mondo malato.

Devono le leggi economiche dominare i rapporti sociali? Nell'ambito di questo dilemma, nella ricerca di un equilibrio, si muove il presente lavoro. Due sono i pilastri su cui esso si fonda: argomenti e temi giuridici da un lato, che, però, hanno anche un impatto economico, e, dall'altro, la pretesa di egemonia del dato economico su ogni altro valore. Pretesa molte volte ammantata di scientificità, che

travolge i rapporti reciproci, influenza il caos delle stesse pronunce giudiziali e il caos normativo, rendendo incerto il destino delle persone. “ Per aver paura dei magistrati non bisogna essere necessariamente colpevoli (ma anche con gli economisti non si scherza) ” ironizza l’ autore, e in questo importante saggio, per contenuti e dimensioni, con garbo e autorevolezza ci spiega chiaramente il perché. Francesco Felis è nato ad Albenga (SV) nel 1957. Vive a Genova dal 1967, dove si è laureato in Giurisprudenza con 110 e lode nel 1982. È notaio dal 1988. Autore di molteplici pubblicazioni, giuridiche e non, è intervenuto a diversi convegni giuridici e politici.

•*Reveals the long view from an icon who, with age, has added wisdom to his list of accomplishments •*Messner climbing firsts: the world ’ s fourteen peaks taller than 8000 meters; Everest solo; Everest without supplemental oxygen •*Author of more than 60 books Reinhold Messner: My Life at the Limit, the newest book by the famed mountaineer, is a conversation between Messner and interviewer Thomas Huetlin, an award-winning German journalist. It reveals a more thoughtful and conversational Messner than one finds in his previous books, with the “ talk ” between Messner and Huetlin covering not only the highlights of Messner ’ s climbing career, but also his treks across Tibet, the Gobi, and Antarctica; his five-year-stint as a member of the European Parliament; his encounter with and study of the yeti; his thoughts on traditional male/female roles; and much more. Readers learn about Messner ’ s childhood, his thoughts about eating ice cream with girls (against), politics (mostly liberal), and his technique for killing chickens (sharp scissors). Messner is known as one of history ’ s greatest Himalayan mountaineers, a man who pushed back the frontiers of the possible for a whole generation of climbers. While the interest in My Life at the Limit is that it exposes much more of the man than his climbing career, that career is still utterly remarkable——and Mountaineers Books is proud to present this book, which is core to our mission, to audiences across North America. ***For a limited time, donors to our Legends and Lore series will receive a signed copy of My Life at the Limit. Click here > to learn more.***

Il neuromarketing si propone di indirizzare, ispirare e guidare le aziende e le organizzazioni a comprendere in modo più profondo - e connesso alle trasformazioni culturali, sociali ed economiche - i bisogni, le attese e i desideri delle persone per favorire il miglioramento continuo delle proprie strategie di marketing, di comunicazione, di management e di brand equity. Questo manuale vi accompagnerà nel viaggio che, partendo dal racconto delle basi scientifiche del neuromarketing e della sua genesi, vi condurrà a scoprire tutti i possibili ambiti di riferimento e le nuove frontiere di applicazione come il neuro-design thinking, il neurobranding, il neuroselling, il neuroretail, il neuromanagement, la neuroleadership, la neuroeconomia e la neuroetica.

Misbehaving. La nascita dell'economia comportamentale

Informazione, social network & diritto

The Burden of a Binary Brain in a Complex World

The Economics of European Integration

Economics in Perspective

The Winner's Curse

Idee folli

The Persuasion Code Capture, convince, and close—scientifically Most of your attempts to persuade are doomed to fail because the brains of your audience automatically reject messages that disrupt their attention. This book makes the complex science of persuasion simple. Learn to develop better marketing and sales messages based on a scientific model; NeuroMap™. Regardless of your level of expertise in marketing, neuromarketing, neuroscience or psychology: The Persuasion Code: How Neuromarketing Can Help You Persuade Anyone, Anywhere, Anytime will make your personal and business lives more successful by unveiling a credible and practical approach towards creating a breakthrough persuasion strategy. This book will satisfy your interest in neuromarketing, scientific persuasion, sales, advertising effectiveness, website conversion, marketing strategy and sales presentations. It’ll teach you the value of the award-winning persuasion model NeuroMap™ : the only model based on the science of how your customers use their brain to make any decision including a buying decision. You will appreciate why this scientific approach has helped hundreds of companies and thousands of executives achieve remarkable results. Written by the founders of SalesBrain who pioneered the field of neuromarketing SalesBrain has trained more than 100,000 executives worldwide including over 15,000 CEO Includes guidance for creating your own neuromarketing plan Advance your business or career by creating persuasive messages based on the working principle of the brain.

In Economics in Perspective, renowned economist John Kenneth Galbraith presents a compelling and accessible history of economic ideas, from Aristotle through the twentieth century. Examining theories of the past that have a continuing modern resonance, he shows that economics is not a timeless, objective science, but is continually evolving as it is shaped by specific times and places. From Adam Smith's theories during the Industrial Revolution to those of John Maynard Keynes after the Great Depression, Galbraith demonstrates that if economic ideas are to remain relevant, they must continually adapt to the world they inhabit. A lively examination of economic thought in historical context, Economics in Perspective shows how the field has evolved across the centuries.

Winner of the Nobel Memorial Prize in Economic Sciences Richard Thaler challenges the received economic wisdom by revealing many of the paradoxes that abound even in the most painstakingly constructed transactions. He presents literate, challenging, and often funny examples of such anomalies as why the winners at auctions are often the real losers—they pay too much and suffer the "winner's curse"—why gamblers bet on long shots at the end of a losing day, why shoppers will save on one appliance only to pass up the identical savings on another, and why sports fans who wouldn't pay more than \$200 for a Super Bowl ticket wouldn't sell one they own for less than \$400. He also demonstrates that markets do not always operate with the traplike efficiency we impute to them.

From the famous, funny, and irreverent wine author, a personal journey into the new?and old?world of natural wine

50 Prominent Social Psychologists Describe Their Most Unloved Work

The Persuasion Code

Perché facciamo sempre le scelte sbagliate in amore, sul lavoro e nella vita quotidiana

Culture and Prosperity

A Little History of Economics

Advances in Behavioral Finance

Manuale di neuromarketing

La complessità sociale determinata dallo sviluppo di una società globale dove i confini diventano quasi indefiniti, ha portato grandi sfide per la piccola e media impresa, imprenditori/professionisti. La differenziazione e il successo di ogni attività avviene grazie alla capacità di comunicare l'unicità della Persona. Tutto questo è possibile da una relazione con noi stessi per far emergere il proprio modo di essere fatto di valori e convinzioni. Di conseguenza si sarà in grado di creare relazioni significative con i clienti, professionisti o imprenditori. È dimostrato che quando due menti si uniscono, creano sempre una terza forza, intangibile e invisibile, che possiamo paragonare a unaterza forza, quello che avviene nei Mastermind Group dove gruppi di persone si incontrano periodicamente in uno spirito di armonia, per discutere e aiutarsi a vicenda a realizzare il proprio progetto imprenditoriale, e favorire la propria crescita personale. In questo modo recuperiamo le relazioni umane come leva strategica per creare sinergie efficaci. Le relazioni favoriscono la crescita personale e professionale di ognuno.

Now in its 5th edition, the Economics of European Integration guides students through the facts, theories and controversies surrounding the dynamics of European economic integration. Comprehensive discussions about European history, law, institutions, politics and policies, students are encouraged to explore and analyse the contemporary status of the European Union. Designed for students taking modules in European economics, the text provides in-depth analysis of economics arguments with examples, illustrations and case studies to bring this thought-provoking subject to life.

New Statesman's Best Books of 2018 'Mandatory reading' Steven Pinker Do you eat too much sugar? What proportion of your country are immigrants? What does it cost to live in your country? How much tax do the rich pay? Are we more ignorant than we used to be? Take a minute to answer these questions. No matter how educated you are, this book suggests you are wrong, and indeed. Informed by exclusive research across 40 countries, conducted by global polling firm Ipsos, The Perils of Perception investigates why we don't know basic facts about the world. Using the latest research into the media and decision science, Bobby Duffy asks how we can address our ignorance and why the populations of some countries seem to be growing. Essential reading in the so-called 'post-truth' era, this book will transform the way you engage with the world.

INSTANT NEW YORK TIMES BESTSELLER "One of the most important books I've ever read—an indispensable guide to thinking clearly about the world." – Bill Gates "Hans Rosling's story of 'the secret silent miracle of human progress' as only he can. But Factfulness does much more than that. It also explains why progress is so often secret and hard to see it clearly." —Melinda Gates "Factfulness by Hans Rosling, an outstanding international public health expert, is a hopeful book about the potential for human progress based on facts rather than our inherent biases." - Former U.S. President Barack Obama Factfulness: The stress-reducing habit of only carrying opinions for which you have strong evidence. Rosling asked simple questions about global trends—what percentage of the world's population live in poverty; why the world's population is increasing; how many girls finish school; why do we get the answers wrong. So wrong that a chimpanzee choosing answers at random will consistently outguess teachers, journalists, Nobel laureates, and investment bankers. Professor of International Health and global TED phenomenon Hans Rosling, together with his two long-time collaborators, Anna and Ola, offers a radical new explanation of the world's progress. They reveal the ten instincts that distort our perspective—from our tendency to divide the world into two camps (usually some version of us and them) to the way we think about progress (rules) to how we perceive progress (believing that most things are getting worse). Our problem is that we don't know what we don't know, and even our guesses are often based on predictable biases. It turns out that the world, for all its imperfections, is in a much better state than we might think. That doesn't mean there aren't real concerns. But by focusing on everything all the time instead of embracing a worldview based on facts, we can lose our ability to focus on the things that threaten us most. Inspiring and revelatory, filled with statistics and moving stories, Factfulness is an urgent and essential book that will change the way you see the world and empower you to respond to the crises and opportunities of the future. Factfulness is my last battle in my life-long mission to fight devastating ignorance...Previously I armed myself with huge data sets, eye-opening software, an energetic learning style, and a sword-swallowing. It wasn't enough. But I hope this book will be." Hans Rosling, February 2017.

Moral Calculations

for successful entrepreneurs and freelancers

Relazioni efficaci

Da Platone a Instagram

Misbehaving: The Making of Behavioral Economics

Optionality

Small Data

A noted British economic columnist analyzes the nature and inner workings of market economies and the social, political, and cultural factors that transform them into dynamic entities but also limit their power.

Quando esprimiamo un giudizio o facciamo una scelta, si tratti di un acquisto, di un investimento o di come riuscire a risparmiare, non siamo sempre "razionali". Le trappole in cui cadiamo, come hanno dimostrato decenni di ricerche condotte dagli psicologi cognitivi, sono i bias, i pregiudizi, che qui vengono smascherati e descritti "uno dopo l'altro, dall'eccesso di fiducia (in cui si attribuisce un peso eccessivo a una propria convinzione), al bias di conferma (in cui si propende per la decisione che avvalorava quanto pensavamo senza considerare le possibili alternative), alla trappola dello status quo (in cui si predilige una decisione che non smuova le acque). L'analisi di Sibony risulterà preziosa per tutti noi che dobbiamo effettuare scelte, ma lo sarà ancora di più per amministratori delegati e alti dirigenti che ne saranno sorpresi, spiazzati e anche divertiti, e magari ci si riconosceranno un po'. Brillante, pieno di storie vivide e di grandi lezioni, questo libro è una piacevolissima guida a un processo decisionale assennato, nel business e nella vita quotidiana.

Standard economics theory is built on the assumption that human beings act rationally in their own self interest. But if rationality is such a reliable factor, why do economic models so often fail to predict market behavior accurately? According to Richard Thaler, the shortcomings of the standard approach arise from its failure to take into account systematic mental biases that color all human judgments and decisions.

An illustrated tour of the structures and patterns we call "math" The only numbers in this book are the page numbers. Math Without Numbers is a vivid, conversational, and wholly original guide to the three main branches of abstract math—topology, analysis, and algebra—which turn out to be surprisingly easy to grasp. This book upends the conventional approach to math, inviting you to think creatively about shape and dimension, the infinite and infinitesimal, symmetries, proofs, and how these concepts all fit together. What awaits readers is a freewheeling tour of the inimitable joys and unsolved mysteries of this curiously powerful subject. Like the classic math allegory Flatland, first published over a century ago, or Douglas Hofstadter's Godel, Escher, Bach forty years ago, there has never been a math book quite like Math Without Numbers. So many popularizations of math have dwelt on numbers like pi or zero or infinity. This book goes well beyond to questions such as: How many shapes are there? Is anything bigger than infinity? And is math even true? Milo Beckman shows why math is mostly just pattern recognition and how it keeps on surprising us with unexpected, useful connections to the real world. The ambitions of this book take a special kind of author. An inventive, original thinker pursuing his calling with jubilant passion. A prodigy. Milo Beckman completed the graduate-level course sequence in mathematics at age sixteen, when he was a sophomore at Harvard; while writing this book, he was studying the philosophical foundations of physics at Columbia under Brian Greene, among others.

Selling with Emotional Intelligence

La grande alienazione

Methodology & Techniques of Social Research

Decidere è una scommessa

The Truth About Markets - Why Some Nations Are Rich But Most Remain Poor

Naked Wine

La tenaglia magistrati-economisti sui cittadini

Not Sure What the Future Holds? No Problem. It's hard not to be worried about the future, especially if you just lost your job, are trying to plan your career, or are suddenly missing thousands of dollars from your retirement account. In Optionality, finance journalist Richard Meadows lays out a guide for not only becoming resilient to shocks, but positioning yourself to profit from an unpredictable world. Meadows takes us on a journey from quitting his office job at age 25, to lounging on tropical beaches living the early retirement dream, to finding and adopting an ancient philosophy for systematically pursuing the good life. Learn how to:

- Find investment opportunities with open-ended upside, and maximise the chances of a 'moonshot' success*
- Make life-changing choices under conditions of uncertainty*
- Achieve the kind of financial freedom that lets you live life on your own terms*
- Protect against disaster, build support networks, and create a safety buffer of resilience in every area of life*
- Develop a systems approach to making your own luck*

Optionality is the key to navigating an uncertain world. In this entertaining and insightful debut, Meadows delivers a timely message: optionality has never been so valuable, and only those who have it will survive and thrive.

Neurobiological research helps explain the experience of motherhood. This book, the exciting collaboration of a developmental psychoanalyst at the forefront of functional magnetic resonance attachment research and a leading neurobiological researcher on mirror neurons, presents a fresh and innovative look at intersubjectivity from a neurobiological and developmental perspective. Grounding their analysis of intersubjectivity in the newest advances from developmental neuroscience, modern attachment theory, and relational psychoanalysis, Massimo Ammaniti and Vittorio Gallese illustrate how brain development changes simultaneously with relationally induced alterations in the subjectivities of both mother and infant. Ammaniti and Gallese combine extensive current interdisciplinary research with in-depth clinical interviews that highlight the expectant mother's changing subjective states and the various typologies of maternal representations. Building on Gallese's seminal work with mirror neurons and embodied simulation theory, the

authors construct a model of intersubjectivity that stresses not symbolic representations but intercorporeality from a second-person perspective. Charting the prenatal and perinatal events that serve as the neurobiological foundation for postnatal reciprocal affective communications, they conclude with direct clinical applications of early assessments and interventions, including interventions with pregnant mothers. This volume is essential for clinicians specializing in attachment disorders and relational trauma, child psychotherapists, infant mental health workers, pediatricians, psychoanalysts, and developmental researchers. It combines fascinating new information and illustrative clinical experience to illustrate the early intersubjective origins of our own and our patients' internal worlds.

I media digitali e i social network, in questi anni, hanno concorso a intensificare le comunicazioni. Per un verso, queste piattaforme sembrano realizzare una liberalizzazione dei processi informativi, per l'altro, possono diventare l'habitat più congeniale alla diffusione delle fake news e/o fungere da volano all'hate speech. Coniugando l'analisi teorico-giuridica con la disamina della normativa, il volume costituisce un utile strumento per chiunque voglia approcciarsi allo studio di tali fenomeni.

What does game theory tell us about rational behavior? Is there such a thing as rational behavior, and if so, is it of any use to us? In this fascinating book, renowned Hungarian economist Laszlo Mero shows how game theory provides insight into such aspects of human psychology as altruism, competition, and politics, as well as its relevance to disparate fields such as physics and evolutionary biology. This ideal guide shows us how mathematics can illuminate the human condition.

Factfulness

Warren Buffett

Passioni, ragioni, illusioni

La società della fiducia

Black-and-White Thinking

Letting Grapes Do what Comes Naturally

Reflections on Natural and Artificial Intelligence

Se comprare o meno il biglietto del treno, se andare o meno a un concerto, se tenersi il proprio lavoro o lasciarlo per inseguire la propria passione. E ancora, per chi votare, se vaccinare o meno i propri figli, se perdonare o meno la persona amata. La nostra vita è composta dalle scelte che facciamo, scelte piccole o grandi, scelte che determinano chi siamo e orientano il nostro futuro. Scelte che, nella maggioranza dei casi, sono sbagliate. La nostra mente, infatti, ci inganna in continuazione, facendoci apparire del tutto razionali e scontate decisioni basate su trappole, scorciatoie, bias cognitivi e pregiudizi: il nostro processo decisionale ci apparirà sempre semplice e lineare, quando invece scegliere tra due tipi di pasta al supermercato può essere complesso quanto mandare un astronauta in orbita. Sara Garofalo, psicologa e ricercatrice, invita il lettore a mettersi alla prova: ognuno dei capitoli di questo libro contiene test, indovinelli ed esercizi in cui si è chiamati a prendere delle decisioni apparentemente semplici e scontate, ma che in realtà mettono in luce i nostri errori e ci aiutano a capire come funziona il nostro cervello. Un libro che aiuta a imparare dagli errori e insegna ad azzeccare la prossima scelta.

Secret to sales success starts with higher emotional intelligence (E.Q.). Improve your E.Q. and watch your sales soar! Emotional Intelligence (E.Q.) is the ability to relate to people and maintain positive relationships, and is now widely regarded as more critical to workplace success than I.

The Essential vocabulary of Media Studies Keywords for Media Studies introduces and aims to advance the field of critical media studies by tracing, defining, and problematizing its established and emergent terminology. The book historicizes thinking about media and society, whether that means noting a long history of "new media," or tracing how understandings of media "power" vary across time periods and knowledge formations. Bringing together an impressive group of established scholars from television studies, film studies, sound studies, games studies, and more, each of the 65 essays in the volume focuses on a critical concept, from "fan" to "industry," and "celebrity" to "surveillance." Keywords for Media Studies is an essential tool that introduces key terms, research traditions, debates, and their histories, and offers a sense of the new frontiers and questions emerging in the field of media studies.

Sul piano pedagogico, nei più di 50 anni di storia che ci separano dal '68 - caratterizzati in gran parte da miopia progettuale, aggiustamenti-tampone dell'esistente, tatticismi dalla vista corta - l'unica eredità condivisa in contro tendenza, che rinasce continuamente dalle ceneri della dimenticanza e dalle spinte conservatrici della rimozione, è l'esperienza pedagogica ed umana di don Milani. Il famoso pamphlet Lettera ad una professoressa è del 1967 e quel testo intercetta temi, problemi, prospettive storico-politico-socio-pedagogiche che, affrontati subito e nella giusta maniera, forse avrebbero spuntato le armi della successiva protesta sessantottina, con tutti gli eccessi che si conoscono. Di fatto, le denunce del Sessantotto furono elaborate in proposte di cambiamento in parte, e solo più tardi, tra circospezioni e reticenze. Il volume esplora questa dialettica di continuità/discontinuità dal punto di vista della pedagogia generale e della storia della pedagogia, mostrando, nelle quattro sezioni in cui è articolato, quanto, in fondo, essa resti tuttora irrisolta. Emblematico in questo senso il "caso" della scuola pedagogica patavina, con il suo protagonista Marcello Peretti, a cui è dedicata, appunto, l'intera quarta parte del libro.

How to Survive and Thrive in a Volatile World

Most Underappreciated

Come evitare le trappole del pensiero

Math Without Numbers

Dentro la mente del migliore investitore al mondo

Keywords for Media Studies

Prendere decisioni intelligenti quando non hai tutte le informazioni

Da secoli la fiducia nell'autorità e nel prossimo è un decisivo collante sociale e il funzionamento della società si basa sul

fidarsi l'un l'altro degli esseri umani: guardiamo con sospetto il politico (disonesto?), il banchiere (ladro?) e lo scienziato (ciarlatano?), ma alla fine votiamo, investiamo, prendiamo le medicine. Ma nell'epoca dell'infodemia, della pseudoscienza social e delle fake news, com'è possibile fidarsi? E di chi? Con la rabbia prima e il distanziamento sociale poi, anche il prossimo è un untore, un estraneo di cui diffidare. Antonio Sgobba ricostruisce la storia e la filosofia della fiducia nel passato e ne descrive il mutamento, per capire cosa ne sarà in futuro: come combineremo legittimo sospetto e autorità? Di chi ci potremo fidare per distinguere informazioni accurate e bufale? Torneremo mai ad aver fiducia nel prossimo?

A groundbreaking and timely book about how evolutionary biology can explain our black-and-white brains, and a lesson in how we can escape the pitfalls of binary thinking. Several million years ago, natural selection equipped us with binary, black-and-white brains. Though the world was arguably simpler back then, it was in many ways much more dangerous. Not coincidentally, the binary brain was highly adept at detecting risk: the ability to analyze threats and respond to changes in the sensory environment—a drop in temperature, the crack of a branch—was essential to our survival as a species. Since then, the world has evolved—but we, for the most part, haven't. Confronted with a panoply of shades of gray, our brains have a tendency to “force quit:” to sort the things we see, hear, and experience into manageable but simplistic categories. We stereotype, pigeon-hole, and, above all, draw lines where in reality there are none. In our modern, interconnected world, it might seem like we are ill-equipped to deal with the challenges we face—that living with a binary brain is like trying to navigate a teeming city center with a map that shows only highways. In Black-and-White Thinking, the renowned psychologist Kevin Dutton pulls back the curtains of the mind to reveal a new way of thinking about a problem as old as humanity itself. While our instinct for categorization often leads us astray, encouraging polarization, rigid thinking, and sometimes outright denialism, it is an essential component of the mental machinery we use to make sense of the world. Simply put, unless we perceived our environment as a chessboard, our brains wouldn't be able to play the game. Using the latest advances in psychology, neuroscience, and evolutionary biology, Dutton shows how we can optimize our tendency to categorize and fine-tune our minds to avoid the pitfalls of too little, and too much, complexity. He reveals the enduring importance of three “super categories”—fight or flight, us versus them, and right or wrong—and argues that they remain essential to not only convincing others to change their minds but to changing the world for the better. Black-and-White Thinking is a scientifically informed wake-up call for an era of increasing extremism and a thought-provoking, uplifting guide to training our gray matter to see that gray really does matter.

Winner of the Nobel Prize in Economics Get ready to change the way you think about economics. Nobel laureate Richard H. Thaler has spent his career studying the radical notion that the central agents in the economy are humans—predictable, error-prone individuals. Misbehaving is his arresting, frequently hilarious account of the struggle to bring an academic discipline back down to earth—and change the way we think about economics, ourselves, and our world. Traditional economics assumes rational actors. Early in his research, Thaler realized these Spock-like automatons were nothing like real people. Whether buying a clock radio, selling basketball tickets, or applying for a mortgage, we all succumb to biases and make decisions that deviate from the standards of rationality assumed by economists. In other words, we misbehave. More importantly, our misbehavior has serious consequences. Dismissed at first by economists as an amusing sideshow, the study of human miscalculations and their effects on markets now drives efforts to make better decisions in our lives, our businesses, and our governments. Coupling recent discoveries in human psychology with a practical understanding of incentives and market behavior, Thaler enlightens readers about how to make smarter decisions in an increasingly mystifying world. He reveals how behavioral economic analysis opens up new ways to look at everything from household finance to assigning faculty offices in a new building, to TV game shows, the NFL draft, and businesses like Uber. Laced with antic stories of Thaler's spirited battles with the bastions of traditional economic thinking, Misbehaving is a singular look into profound human foibles. When economics meets psychology, the implications for individuals, managers, and policy makers are both profound and entertaining. Shortlisted for the Financial Times & McKinsey Business Book of the Year Award Personal uniqueness can make entrepreneurs and freelancers stand out when they struggle in an increasingly overcrowded market. Communication and relationships can be strategically leveraged for entrepreneurial success. Mastermind Community groups seek to affirm and recover the art of conversation to build effective relationships

5 Skills for Building Stronger Client Relationships
How Neuromarketing Can Help You Persuade Anyone, Anywhere, Anytime
Sessantotto pedagogico
Stai per commettere un terribile errore!
Reinhold Messner My Life at the - ebook
A Critical History

Keynes Hayek: The Clash that Defined Modern Economics
What artificial intelligence can tell us about the mind and intelligent behavior.

L'alienazione sembra scomparsa dalla scena. La tecnica come apparato e il neoliberalismo come ideologia politica offrono una affascinante illusione di individualità, libertà e creatività. Se tutti sono "imprenditori di se stessi" e ognuno è illuso di poter essere creativo e innovativo grazie alla tecnica, nessuno sembra alienato e nessuno si percepisce tale. In realtà l'alienazione non è scomparsa, semmai è più pervasiva di ieri (dalla gig economy alla fabbrica 4.0 ai social media e social network), ma è ben mascherata dallo stesso sistema tecnocapitalista che la produce. L'autore evidenzia la forma più pericolosa di alienazione, tra le molte che compongono la grande alienazione, ossia la crescente delega conferita alla tecnica, dove sono gli algoritmi a decidere. La grande alienazione è una ulteriore tappa della riflessione che Lelio Demichelis svolge da tempo su tecnica e capitalismo. L'autore rilegge la teoria critica francofortese, il pensiero di Michel Foucault e le figure di Narciso, Pigmalione e Prometeo, in nome della riscoperta di un individuo capace di uscire dalla gabbia d'acciaio virtuale/caverna platonica del tecno-capitalismo, per costruire un noi che non sia solo un dover essere connessi in rete o un dover condividere sui social.

"I defy anybody—Keynesian, Hayekian, or uncommitted—to read [Wapshott's] work and not learn something new."—John Cassidy, The New Yorker As the stock market crash of 1929 plunged the world into turmoil, two men emerged with competing claims on how to restore balance to economies gone awry. John Maynard Keynes, the mercurial Cambridge economist, believed that government had a duty to spend when others would not. He met his opposite in a little-known Austrian economics professor, Friedrich Hayek, who considered attempts to intervene both pointless and potentially dangerous. The battle lines thus drawn, Keynesian economics would dominate for decades and coincide with an era of unprecedented prosperity, but conservative economists and political leaders would eventually embrace and execute Hayek's contrary vision. From their first face-to-face encounter to the heated arguments between their ardent disciples, Nicholas Wapshott here unearths the contemporary relevance of Keynes and Hayek, as present-day arguments over the virtues of the free market and government intervention rage with the same ferocity as they did in the 1930s.

This book to present a concise, cogent comprehensive and critical exposition of the varied techniques employed in social research and the methodological bases underlying them. This book to present a concise, cogent comprehensive and critical exposition of the varied techniques employed in social research and the methodological bases underlying them. The book is, therefore, likely to be useful to students of social science in general and of Sociology in particular, who are engaged in post-graduate or predoctoral studies. Consequently special efforts have been made to make the contents of the book.

Game Theory, Logic, and Human Frailty
Why We're Wrong About Nearly Everything
Common Sense, the Turing Test, and the Quest for Real AI
Effective relationship building
Ten Reasons We're Wrong About the World--and Why Things Are Better Than You Think
Rivoluzione umanista
Narciso, Pigmalione, Prometeo e il tecno-capitalismo

In Warren Buffett. Dentro la mente del migliore investitore al mondo Robert Hagstrom conduce un'analisi inedita sulla saggezza dell'oracolo di Omaha e sul suo pensiero. Celebre per i suoi esami approfonditi sui metodi di investimento di Buffett, in questo libro Hagstrom risponde a una domanda molto più ampia: da dove derivano quei metodi? Ripercorrendo le molteplici influenze sul pensiero del grande investitore, Hagstrom descrive una visione del mondo complessa e ricca di sfumature, che si riflette non solo nella pratica degli investimenti ma anche nelle altre sfere dell'agire umano. Lo stesso Buffett ha dato un nome memorabile a questa mentalità: la "Money Mind". Che cos'è di preciso una Money Mind? A livello basilare è un modo di pensare alle grandi questioni finanziarie, per esempio l'allocazione dei capitali. A un livello successivo è la mentalità necessaria per investire con successo nel dinamico mercato azionario di oggi, che richiede la volontà di imparare, la capacità di adattarsi e di non dar retta al rumore di fondo. A un livello ancora ulteriore è un ampio costrutto filosofico ed etico, che ci dice molto sulla persona a cui lo

appliciamo: chi ha una Money Mind è una persona che ha ottime probabilità di avere successo in molti aspetti della vita, compresi gli investimenti. Questo non è un libro sul metodo. È un libro sul pensiero di Warren Buffett. Esamina una serie di correnti filosofiche - individualismo, stoicismo, razionalismo e pragmatismo - e i loro contributi alle decisioni di un investitore intelligente. Ripercorre inoltre l'evoluzione del value investing, spiega come si sviluppa una mentalità "business-driven" e descrive i tratti imprescindibili di una gestione attiva di successo del proprio portafoglio. In sintesi, è un libro che aiuta i lettori a comprendere i mattoni che edificano una Money Mind, affinché possano iniziare ad applicare gli stessi principi al servizio di una vita che abbia valore.

A lively, inviting account of the history of economics, told through events from ancient to modern times and the ideas of great thinkers in the field What causes poverty? Are economic crises inevitable under capitalism? Is government intervention in an economy a helpful approach or a disastrous idea? The answers to such basic economic questions matter to everyone, yet the unfamiliar jargon and math of economics can seem daunting. This clear, accessible, and even humorous book is ideal for young readers new to economics and for all readers who seek a better understanding of the full sweep of economic history and ideas. Economic historian Niall Kishtainy organizes short, chronological chapters that center on big ideas and events. He recounts the contributions of key thinkers including Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, John Maynard Keynes, and others, while examining topics ranging from the invention of money and the rise of agrarianism to the Great Depression, entrepreneurship, environmental destruction, inequality, and behavioral economics. The result is a uniquely enjoyable volume that succeeds in illuminating the economic ideas and forces that shape our world.