



## **Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte**

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte

*Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif*

**Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte** Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif

 [Télécharger Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité ...pdf](#)

 [Lire en ligne Persuasion : la Théorie de l'Irrationalit ...pdf](#)

**Téléchargez et lisez en ligne Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif**

---

251 pages

Présentation de l'éditeur

La personne ou la firme qui parvient à modifier l'attitude et le comportement de ses partenaires connaît le succès managérial, politique, commercial ou personnel et l'emporte sur ses concurrents. Une telle évidence confère à la persuasion, omniprésente dans les mass médias, une place fondamentale dans les sociétés d'abondance. Les acquis des trente dernières années de recherches en communication persuasive fournissent un large panorama de déterminants et de modèles dont une synthèse inédite est proposée dans cet ouvrage. La théorie de l'irrationalité restreinte et le modèle LISA Q. expliquent de façon novatrice les modalités de la persuasion, par la communication publicitaire notamment. Le modèle intégrateur LISA Q. tient simultanément compte de l'apprentissage cognitif, de l'influence interpersonnelle, des sentiments et émotions ainsi que des automatismes. Une table ronde d'experts en communication persuasive, présentée à la fin de l'ouvrage, permet la confrontation de considérations théoriques et pratiques. L'ouvrage s'adresse aux étudiants de gestion, d'économie, de communication ou de sociologie ainsi qu'à tous les professionnels, décideurs publics et privés concernés par la communication persuasive. **Biographie de l'auteur**  
Christian DERBAIX est professeur ordinaire et responsable du Laboratoire d'Analyse du Comportement du Consommateur aux Facultés Universitaires Catholiques de Mons (FUCAM) en Belgique. Il a assuré la présidence de l'Association Française du Marketing, et publié de nombreux articles dans des revues scientifiques telles que le Journal of Marketing Research, l'International Journal of Research in Marketing, le Journal of Advertising Research et Recherche et Applications en Marketing. Pierre Grégory, professeur des Universités, a successivement enseigné à l'Université de Paris I (Panthéon-Sorbonne) et à l'Université de Paris II (Panthéon-Assas) où il dirige d'importantes structures de recherche. Travaillant sur la méthodologie et l'épistémologie de la recherche en sciences sociales, il a notamment publié des articles sur des aspects controversés de la persuasion : l'influence des images subliminales et l'application des méthodes des sciences exactes à la recherche en sciences sociales.

Download and Read Online Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif #45LSWX3EH00

Lire Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte par Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif pour ebook en ligne Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte par Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte par Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif à lire en ligne. Online Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte par Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif ebook Téléchargement PDF Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte par Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif Doc Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte par Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif Mobipocket Persuasion : la Théorie de l'Irrationalité Restreinte par Christian Derbaix, Pierre Grégory, Jean-Marc Lehu, Pecheux, Collectif Epub

**45LSWX3EH0045LSWX3EH0045LSWX3EH00**