

<<你不可不知的说服心理学>>

图书基本信息

书名：<<你不可不知的说服心理学>>

13位ISBN编号：9787111336624

10位ISBN编号：7111336623

出版时间：2011-4

出版时间：机械工业出版社

作者：凯文·达顿

页数：260

译者：吴妍仪

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>

<<你不可不知的说服心理学>>

内容概要

本书来自剑桥心理专家凯文·达顿博士独门秘方，教你最无敌的“瞬间说服术”：

“简洁”（Simplicity）

大脑偏爱简洁有力的话语，必然带来成效的不是你所说的话，而是你说这些话的方式。

“动之以利”（Perceived self-interest）

说服的秘诀很简单：诉诸对方认为对自己有利的事，这也是管理的黄金准则之一。

“不按牌理出牌”（Incongruity）

趁着大脑没有防备的时候偷袭，让对方措手不及，你就能“漫天喊价”啦。

“信心”（Confidence）

信心就像生理上的吸引力，有一种光环效应，让对方感受到你的自信，你就有可能成功！

“同理心”（Empathy）

要影响他人，你不必变成读心专家，只要能激起同理心，因为相似性就是重点，也最有效。

只要随身携带这个秘方，你就能：不再轻易买下原本不想买的产品、轻松预约到最难订的餐厅位子、不费吹灰之力拿到最想签的合约、轻易谈成最重大的交易……最重要的是，你将从此比他人更擅长说服的艺术、可以瞬间“突破心防”，成为瞬间说服术专家。

<<你不可不知的说服心理学>>

作者简介

凯文·达顿博士1967年生于伦敦，是社会影响力科学方面的重要专家。他在法拉第科学与宗教研究所（Faraday Institute of Science and Religion）、圣埃德蒙学院（St Edmund's College）、剑桥大学（University of Cambridge）和位于伯斯的西澳大利亚大学（University of Western Australia）担任研究员。

<<你不可不知的说服心理学>>

书籍目录

- 前言 解开说服力的密码
- 第一章 说服的本能
- 第二章 婴儿的致命吸引力
- 第三章 心灵猎车手
- 第四章 说服的本能
- 第五章 以量取胜说服法
- 第六章 瞬间说服术
- 第七章 天生说服家：精神病态者
- 第八章 影响力的范围
- 附录
 - 附录A 关键性刺激与刻板印象：社会经济地位
 - 附录B 阿施的补充特征列表
 - 附录C 完美的不完美
 - 附录D 多向度爱荷华易感性量表
- 致谢

<<你不可不知的说服心理学>>

编辑推荐

《你不可不知的说服心理学》编辑推荐：苦于经常被说服、做出原本不想做的事？
苦于经常无法说服他人，达不到目的？

知名剑桥大学研究员凯文·达顿博士通过跨学科的研究，从学术理论到生活应用实例，用最新、最权威、最科学的方式告诉你：要“说服”别人没那么难，“不被骗”更是简单！

且看大师从头细数，告诉你说服从何而来、又如何能在生物界运作？

还要带你剖析一流说服大师们的说服秘技、从中学会看穿别人的把戏。

最重要的是，达顿博士要用最简单的方式，教你“学会”说服的技巧、“找回”与生俱来的无敌说服力。

一旦轻松学会大师级的“瞬间说服术”，你就能一举突破大脑里的“说服路径”，用最“科学”的方式“骗过”大脑，让自己无往不胜，成为说服力大师！

<<你不可不知的说服心理学>>

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>