

收買與出賣的祕密



[收買與出賣的祕密_下载链接1](#)

著者:勞勃·勒范恩

出版者:大塊文化

出版时间:

装帧:

isbn:9789867600004

說服力在我們日常生活中無所不在而且舉足輕重。勒范恩博士的這本大著充滿了機智與博學，並將生活技巧貫通其中，十足令人歎為觀止。它將改變你我的思路，並可以活用到生活中的各個領域。

——Philip Zimbardo，美國心理學學會主席

史將社會心理學的說服原則與令人嘆為觀止的生活技巧結合在一塊。如果你想成為一位心思敏銳的消費者或是有批判精神的思想家，都不應該錯過這麼一本機智而博學的書。

——David Myers，霍普學院心理學教授，《直覺》(Intuition:Its Powers and Perils)作者

勒范恩教授的這本傑出作品不僅有趣而且重要。他以一種最風趣的書寫風格處理了心理學的幾個最重要的議題之一--人如何相互影響。——Ed Diener，伊利諾州大學心理學教授

勒范恩博士擁有一種罕見的天份，融會了敏銳的觀察力與博大的心理學知識，將日常生活中收買與出賣的祕密給徹底披露。讓人震驚的是，我們無時無刻不受著騙徒、業務員、政客，以及其他想要控制我們的心智或錢包的人所蠱惑操控著。筆調流暢明快，毫無

廢話，提供了二十一世紀所有想抗拒不必要之影響力的人一本必讀的生存指南。——Harry Reis，羅徹斯特大學心理系教授

我們無時無刻不在說服人或被人說服，那麼將「說服心理學」視為一項重要的生活技能——知道如何運用，也知道如何抗拒——就顯得緊迫而有其必要。人們是如何受到操控而做出自己完全沒想過會做的事，並且在事後感到後悔，這是一個極有趣的切入點。在說服與被說服的攻防間，我們比自己所想像的要更容易被別人說服；其次，最有效的說服者往往最不起眼；最後，無論說服誰，說服的原則並沒有太大的差別。儘管如此，說服最讓人著迷之處常在於創意與技巧部分。也因此，說話的內容其實往往不比說話的方式、說話的時間地點、說話的人來得重要。精通說服藝術的人都知道該如何充分運用說服流程中的情境、架構，以及種種間接、非口頭的特性。說服過程中這些微妙而無聲的特性，以及貫穿其間的弔詭，正是本書焦點所在。

作者介绍:

勞勃·勒范恩(Robert Levine)加州州立大學(弗雷斯諾分校)心理系教授及前任系主任。他的暢銷書《時間地圖》(A Geography of Time)，曾被翻成六國語言。先後曾在巴西、日本及瑞典各大學擔任訪問教授，文章常發表於Psychology Today, Discover, American Scientist等雜誌。也曾因為其卓越的教學、研究以及寫作獲獎無數，其中包括了加州的「傑出教授」獎。

目录:

[收買與出賣的祕密_下载链接1](#)

标签

行銷

沟通

商業

社会心理学

不多疑

kof

RobertLevin

评论

[收買與出賣的祕密_下载链接1](#)

书评

[收買與出賣的祕密_下载链接1](#)