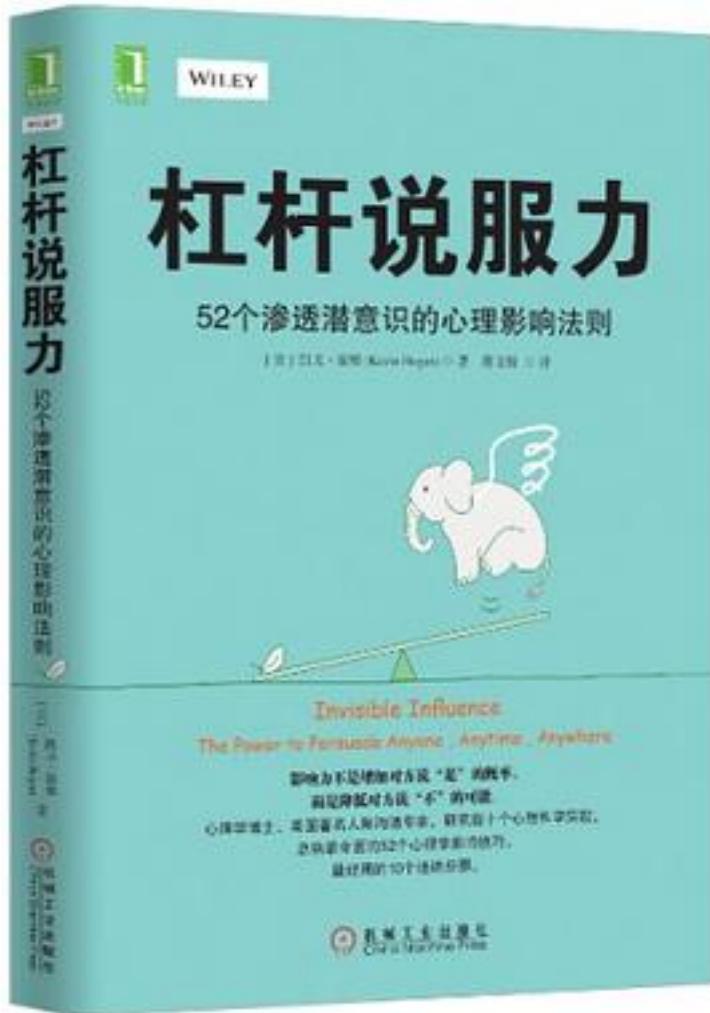


# 杠杆说服力：52个渗透潜意识的心理影响法则



[杠杆说服力：52个渗透潜意识的心理影响法则](#) [\[下载链接1\]](#)

著者:[美]凯文·霍根(Kevin Hogan)

出版者:机械工业出版社

出版时间:

装帧:平装

isbn:9787111556145

说服最难的部分在于：如何判断他人的预期，撬动对方既定的认知，从而影响对方的决

策。

说服是一种能力，任何人都可以习得，了解神经科学原理，看似微不足道的改变，都能帮助我们成功影响别人。

一支笔、一张照片、一本书或杂志、一件外套、一个购物袋、一杯酒、一张名片、一张集点卡、一则八卦……周遭有太多看似微不足道的东西，都能在潜意识里成功影响别人。

在对话中早点使用“问句”，让对方觉得有掌控权，并且让你有机会了解对方的期待。

一张简单的手写便利贴，就能制造出有如魔力般的影响力。

不要下结论。对事物进行分析，引发对方的对比，让其自己得出结论。

捕捉和对方的相同点，让自己在别人眼中更有熟悉感。

利用“故事”来解释让人无感的统计数字

“如果……会怎么样？”积极应用假设情境，是最有效的影响方式之一。

在可能的时候，打断对方。每个人在谈话的时候都有框架，打散框架，就可能造成改变。

生命中有很多时刻，

你需要说服某人答应你的要求。

那可能会决定你的薪水，

能否谋得一份工作，

会不会有另一半，

甚至是你人生的未来！

在这种时刻，要怎样说、如何做、从何准备，

我们才能得到自己想要的答案，并且改变他人的决定。

说服没有完美话术，

影响力只是合理利用心理科学。

数十个心理科学实验，揭开大脑受影响的秘密。

52个改变潜意识的说服法则，

10个层层递进的说服步骤。

说服是一种能力，

每个人都可以习得！

作者介绍:

凯文·霍根 (Kevin Hogan)

心理学博士、美国著名公共演说家、最具影响力的说服大师。

从事人际沟通研究26年来，经常在CNN、福克斯、BBC等新闻栏目中传授技巧。多年来，凯文同时为政界领袖和世界500强企业做过大量咨询与演讲，如波兰政府领导、波音公司、微软、星巴克、3M等。写作了19本沟通、营销和心理学方面的畅销书，广受各国读者追捧。

目录: 目录

致谢

第1章 主观真实 / 1

人类总是按自己的认知来塑造他人。你的请求是被接受还是被拒绝，很大程度上取决于你的想象力。

第2章 认同的整合 / 22

人们会依据你表达出的特质，来决定和你建立一种什么样的关系。人们对你的认知，就是三个他们用来描述你的词。

第3章 金·卡戴珊连接 / 47

缩写、字母和声音都和身份认同密切相关。它们会影响你对职业和居住地的选择。

第4章 自我和他人 / 70

每个人的内心都有大量不同的声音在不断争吵。在说服别人的过程中，如果你能理解并利用这一点，你将能在极大程度上掌控局势。

第5章 你所信赖的自我 / 85

了解自我过程的人能更容易地控制自己的行为和言语，它会让他人更加喜欢你，让你变得更有影响力。

第6章 消除阻抗 / 94

一个能够施加影响的人总是最先考虑情境，其次才是传递什么样的信息。

第7章 把握时机是一门学问 / 118

你向他人提出请求的时机，通常比提出请求的方式更加重要。它也远比请求的内容重要。

52种技巧 / 139

01 抢占广告牌 / 145

02 少即是多 / 148

03 损失厌恶 / 152

04 不可抗拒的个性化因素 / 155

05 准备好自己的照片 / 157

06 提出问题：获得承诺的过程 / 159

07 控制沟通的方向 / 162

08 我理解了吗 / 165

09 重要的在后，次要的在前 / 169

10 信息之外的因素 / 171

11 如果其他方式都失败了 / 173

12 金钱买不到的东西 / 175

13 注意力：谈话中的当下 / 178

14 想象中的拥有感 / 180

15 难以拒绝的巧妙框架 / 182

16 对比性分析 / 184

17 给他们一杯咖啡 / 186

18 价值400万美元的文胸 / 189

- 19 时刻待命的镜像神经元 / 191  
20 行为引力 / 194  
21 故意不下结论 / 196  
22 关于情绪的技巧 / 198  
23 行为整合 / 200  
24 让别人帮个小忙：这使他们愿意改变 / 202  
25 第二个答案 / 206  
26 假设式谈话 / 208  
27 转换标签 / 210  
28 聆听弦外之音 / 213  
29 角色-反应-投射 / 215  
30 让对方控制方向 / 217  
31 吸引对方进入你的世界 / 221  
32 隐含的信息 / 224  
33 精神力量 / 228  
34 快速连接 / 230  
35 使用便利贴 / 235  
36 更加神奇的便利贴 / 237  
37 有关肢体语言的七个建议 / 240  
38 激发被认可的感觉 / 242  
39 减少后悔情绪 / 244  
40 “我买不起！” / 246  
41 白纸黑字 / 248  
42 选择的顺序 / 250  
43 产生特定的情感组合 / 252  
44 促进做出决定的戏剧性技术 / 256  
45 打断他们 / 259  
46 夺回注意力 / 261  
47 立即决定 / 263  
48 引发不可抗拒的冲动 / 265  
49 让他们站起来走走 / 268  
50 故事还是统计 / 271  
51 理解对方，并提供多种选项 / 274  
52 给予意义 / 276  
10步影响法 / 278  
01 确定并控制背景信息 / 280  
02 确定想要的结果 / 282  
03 身份认同与感同身受 / 284  
04 消除对立和阻抗 / 285  
05 消除预期中的后悔情绪 / 287  
06 仔细设计提议的框架 / 289  
07 提供解决方案 / 290  
08 消除存在的各种阻碍 / 291  
09 不断请求，直到对方同意 / 292  
10 事后确认 / 293  
参考文献 / 295  
· · · · · (收起)

[杠杆说服力：52个渗透潜意识的心理影响法则](#) [下载链接1](#)

## 标签

沟通

心理

学习方法

销售

心理自助

心理学

技能提高

说服

## 评论

一本书，不管它讲了什么内容，最起码要让人能进入到它的频道。穿插了专业的心理学认知实验，整个论述又没有树状结构，平铺52个法则，太扯了。

-----  
有点启发，但总体上各种技巧太零散，没有一个简洁有力的架构。

-----  
还好还好。知易行难

-----  
比较一般，就是怎样让别人尽可能答应你，而不是拒绝，没什么新意

学会讲故事，细节是魔鬼，技巧可以打败一切情感

52种技巧的杠杆影响法。大部分都是基于认知心理学和社会心理学研究。如果对心理学熟悉读起来就似曾相识。但是实施影响前你必须做到自信认同自己、往熟悉的事物靠近，消除陌生感、消除对方产生阻抗、选择一个好时机。

很好的图书，有理有据，步骤分明。

好好记住里面的理论并实践应该对于初入世者不错的方法。

[杠杆说服力：52个渗透潜意识的心理影响法则](#) [下载链接1](#)

## 书评

书是好书，但中文版翻译很有问题，导致这本书的价值大打折扣。  
从第一章第一句话中文版就走偏了。中文版：你总会遇到一两场不可轻忽的会面。  
英文版：You’re about to meet someone and the stakes are high.  
我译版：你马上要去见一个人，而且其结果将对你产生重大影响。评...

[杠杆说服力：52个渗透潜意识的心理影响法则](#) [下载链接1](#)