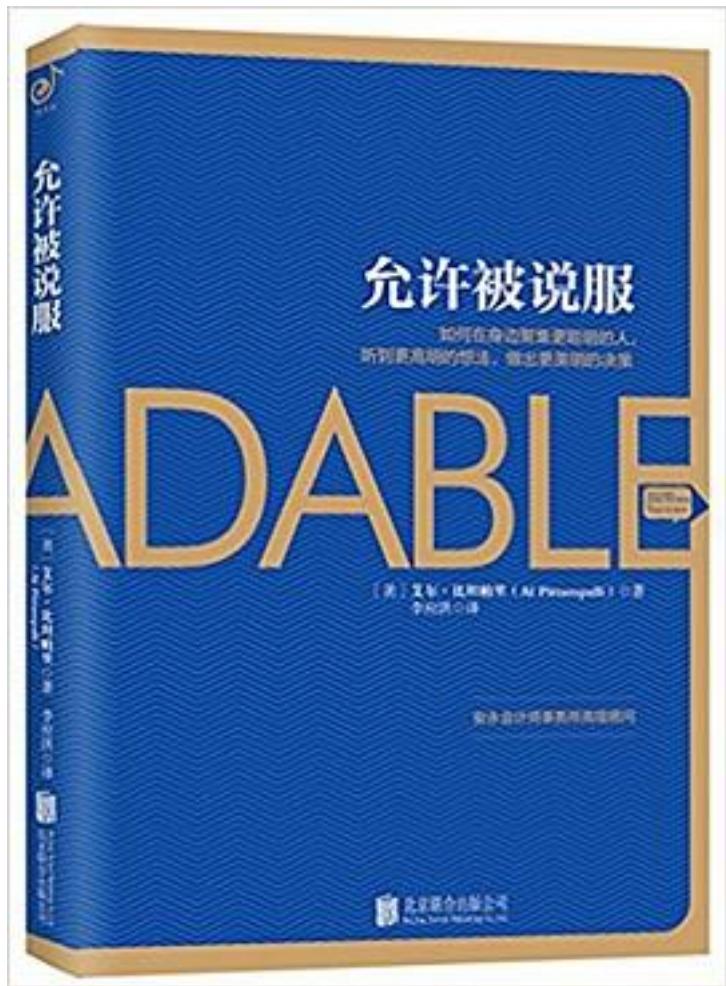


# 允许被说服



[允许被说服 下载链接1](#)

著者:艾尔·比坦帕里

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2018-3-1

装帧:平装

isbn:9787559609496

《允许被说服：如何在身边聚集更多聪明的人，听到更高明的想法，看到更遥远的未来》“允许被说服”是主动改变自己观点的意愿，更是保证所做改变正确无误的能力！这

是诸多社会科学家、历史学家、政治学家、心理学家与管理学家，在研究100多万领导者之后提炼出的高效思维模式与领导技术。实验中，这套领导思维给福特、华尔街、NASA、波音公司、诺基亚带来的绩效提升是颠覆性的。

具体来说，“允许被说服”这套领导、思维模式会提升你的逆向思考能力、灰度思维、深度学习能力、换位思考能力……

此外，在本书中，你将看到掌控全球数一数二的对冲基金公司布里奇沃特的雷·达里奥如何巧妙地拿捏自己的信心，让公司蒸蒸日上；福特公司前CEO艾伦·穆拉利如何摈弃陈规、不断革新，让福特公司起死回生……

作者介绍：

作者：艾尔·比坦帕里 (Al Pittampalli)

曾任安永会计师事务所高级顾问，现代会议公司 (The Modern Meeting Company) 创始人。著有《会议革命》。

他是美国著名的企业管理顾问，其客户包括美国国家航空航天局、波音公司、赫兹汽车租赁公司、诺基亚等。

目录: 序章 转型中的领导艺术

允许被说服：一种鱼饵肯定钓不上所有的鱼

允许被说服是一种优势

我们都是“病人”：我是如何转型的

上篇 卓越的领导者允许被说服

第一章 准确、机敏和进步是怎样炼成的

刺猬与狐狸的启示：成功全在于精益求精

福特的重生：适时改变，顺应时局

虚幻的优越感：距离理想的领导者有多远

第二章 决策力的正确使用方式

什么是真正的决策力

不愿受他人影响是我们的本能

爱默生&坎贝尔：固执己见有时是一种懦弱

控制抵触心理，才能真正自由选择

正确的决策，在于积极反思不同的观点

第三章 为“墙头草”正名：允许被说服，是一种“不断变强的能力”

“墙头草”的猎杀者：对随机应变的误读

叙利亚&奥巴马：“弃锚启航”可能是正确的选择

逆转大师亚伯拉罕·林肯：多变招致批评，却也是伟大品质

“小林肯”&“小特里·库珀”：结合情境作出调整

下篇 允许被说服的七种行为

第四章 逆向思考：承认自己的疑惑与迷茫

动机性证实性偏见：我们为何如此在意相关性事实

非动机性证实性偏见：为何事不关己，却仍不能高高挂起

达·芬奇&沃伦：反常规的发现也许是变革的契机

第五章 灰度思维：逐步更新观念，准确、清晰地认知世界

我的应用理性学习中心之旅

贝叶斯定理：使用概率论的观点认识现实世界

神秘的素食主义者：再小的概率也有可能成真

三次否定原则：摆脱自己深信不疑的观点，只需三次否定

道德观和价值观的观点除外

第六章 杀死你的至爱：开明的领导者，勇于摧毁偏爱的观点  
牺牲的艺术：舍弃偏爱，才能突破  
去灾难化：改变并没有那么难  
防御性悲观主义：思考真正的困难，再思考如何渡过  
寻求他人的意见：没有什么比精益求精更重要  
第七章 换位思考：关键在于愿意并且能够做出改变  
为何掌权之人更难进行换位思考  
权力和换位思考：怎样才能做到一加一大于二  
执行意向：我该在何时何地进行换位思考  
第八章 哈姆雷特的启示：绝不完全失去主见  
125美元的勺子：失去主见的代价  
消除边际报酬的危害：不要痴迷于完美  
这些“阻力”让你寸步难行  
因为专注，所以谨慎  
问问自己，这样做值得吗  
第九章 尽早改变：改变世界最快捷、有效的方法是说服自己  
引爆点：少数勇敢的人打破了常规  
不从众：领军人物总是能打破一致性，成为后来者的参照物  
三度影响原则：作为领头羊，你的一滴水也能激起千层浪  
危险的橄榄球：改变，不必刻意  
第十章 运用归属感，对大家说：“我们错了。”  
宽恕契约：小众的圈内人是如何改变大多数人的观点的  
倾听与你意见相左的人的心声  
向前一步：聪明人改变自己，以适应环境  
结语 把自己的观点当成临时观点  
致谢  
· · · · · (收起)

[允许被说服](#) [下载链接1](#)

## 标签

沟通

管理

职场

思维

交际

交流

心理学

心理

评论

可以翻翻

---

“读过目录然后思考三分钟就够了” 系列

获取不同的信息，经过逆向思维、灰度思维、摧毁偏爱观点、换位思考中的一种或多种思考后，允许被说服！这是一本职场心理学的书，说的是做管理应该具备的能力之一，很接地气很现实，最后的总结干货也很好，永远把自己的观点当做临时观点来看待，就能适应这个快速变化的世界（互联网行业）。推荐：细读

---

汤

---

狗屎

---

允许被说服的理论其实在多种书中都被提及过。翻阅了一下，还是有道理的，关键还是如何克服自己。

---

蛮喜欢的一本书。用很多事实来讲述，被说服的好处，不盲从，不一意孤行的行事。书中还不时提醒，允许被说服并不是一味的听取，没有自己的观点。在现在这个多元化的时代，当我们迷茫，不十分确定自己的做法时，听取别人的观点反倒会帮助我们更好的达成目标。最后，不管观点如何，去表达，不断的修正自己才是正道。看完心境也开阔了不少。推荐。

[允许被说服 下载链接1](#)

书评

[允许被说服 下载链接1](#)