

# 超越邏輯的情緒說服



[超越邏輯的情緒說服 下載鏈接1](#)

著者:史考特. 亞當斯 (Scott Adams)

出版者:

出版时间:2018-5-10

裝帧:平裝

isbn:9789864774494

※亞馬遜網路書店、《紐約時報》分類榜TOP1暢銷書

※《羅輯思維》第五季精選推薦

「不管你信不信，我反正是信了！」

在沒人關心事實的世界，如何讓人願意相信你？

第一本又酸又實用的核彈級說服術！

當《精準預測》的作者奈特. 席佛 (Nate Silver) 宣告「川普只有2%機率獲得提名」，

史考特176174亞當斯便在一週後神準預測了川普的獲勝！

為了研究數十年難得一見的「川普說服學」，他從此名聲蒙塵，收入銳減，

但是當川普正式入主白宮，這套研究就開始洛陽紙貴、萬人爭睹——

這套策略就是超越邏輯的「情緒說服」！

只有「情緒」，可以戰勝事實與邏輯！

聽眾通常只對10%的演講內容留下印象，

而且留下印象的常常是某些誇張的手勢、措辭或引發我們情緒反應的故事，

並因此在無意識間認同發言者，甚至想出各種理由來捍衛自己的認同。

川普引發龐大的認知失調和確認偏誤，但這些卻徹底征服了事實根據與邏輯陳述！

本書作者拋開道德爭議與政治立場，客觀探討這套在任何環境都奏效的說服工具，

這套工具同樣也曾在史蒂夫176174賈伯斯 (Steve Jobs) 身上展現。舉例來說：

◆提出方向正確卻誇大事實的說服手法：

「預測川普會當選」不會引起太多波瀾；「預測川普有98%機率當選」，就會因為這個高到離譜的數字而引發關注和爭議。

◆當事實與數據令人無感，就說出令人「有感」的失誤：

列舉非法移民數量、邊境犯罪率無法引發共鳴，但提出在美墨邊境築牆，才能在引發譁然之後，在各界撻伐聲浪中激發對邊境安全議題的重視。

◆善用「制高點策略」 (High-Ground Maneuver)，把焦點從引發爭議的細節，提高到普遍認同的概念：

iPhone4發生「天線門」事件時，賈伯斯並非針對手機問題直接道歉，而是提出「我們並不完美，手機並不完美」來轉移爭議焦點。

◆藉由「字面思考」 (word-thinking) 改變字詞的定義，進而贏得爭辯：

以墮胎議題為例，因為大多數人都認同「保護生命」這個概念，因此反墮胎者把「胎兒」定義為「生命」，即可在情感訴求上贏得普遍性的認可。

◆嫁接到「現有習慣」，更能讓對方「養成習慣」：

想說服消費者採用自家產品，如果訴求「隨時隨地皆可使用」，可能很難達成預期效果；但如果是明確標註「每晚睡前來一粒」，就有更高的機率被消費者記住。

無論你想在任何情境說服他人，或是想避免被他人輕易說服，

本書都是充滿睿智建議與實用工具的策略武器！

## 作者介绍:

史考特. 亞當斯 (Scott Adams)

史上最受歡迎企管漫畫「呆伯特」(Dilbert) 的創作者。在克羅克國民銀行 (Crocker National Bank) 和太平洋貝爾電信 (Pacific Bell) 等公司擔任技術人員長達十六年後，於一九九五年起成為全職漫畫家。已出版多本暢銷書，包括《呆伯特法則》(The Dilbert Principle)、《狗伯特最高機密管理手冊》(Dogbert's Top Secret Management Handbook)、以及《我可以和貓聊一整天，卻沒法跟人說半句話》(How to Fail at Almost Everything and Still Win Big)。亞當斯現為WhenHub的共同創辦人，並定居於舊金山郊區。

## 譯者簡介

陳琇玲 (Joyce Chen)

美國密蘇里大學工管碩士，曾任大學講師、軟體中文化及影片翻譯譯者、Alcatel Telecom主任稽核師。已出版譯作百餘冊並多次獲得金書獎殊榮，現以翻譯為樂並習畫自娛。重要譯作包括：《搜尋未來》、《2017-2019投資大進擊》、《物聯網革命》、《引爆會員經濟》、《人工智能的未來》、《數據、謊言與真相》等。

目录: 作者序 從過街老鼠到預測大師

前言 當世界不如我們想的那麼「合理」

第一篇 事實其實沒那麼重要

第一章 扭轉認知的殺手級說服

第二章 事實往往比虛構更欠缺說服力？

第三章 打開你的說服工具箱

第二篇 如何以更實際的方式看待事實？

第四章 關於理性的迷思

第五章 說服的力量有多強大？

第六章 看待世界的不同濾鏡

第七章 認知失調的科學

第八章 讓你信以為真的確認偏誤

第九章 集體歇斯底里

· · · · · (收起)

[超越邏輯的情緒說服](#) [下载链接1](#)

## 标签

思维

心理学

社会学

沟通

逻辑

商业

说服

表达

评论

看完让我对自己和同类都比较失望！怎么破？

---

手把手教你#在一个事实无关紧要的世界里如何说服别人

---

[超越邏輯的情緒說服](#) [下載鏈接1](#)

书评

同事重金从美国亚马逊快递的珍藏版dilbert全集 是我第一次知道Scott Adams。不久在bookazine看到推荐他的win bigly，这是天意啊。花了一个周末8小时左右半看半听过完了  
整体来说轻松愉快有所得。全书回顾了作者在川普竞选期间的分析，主要是从persuasion角度分析几大重要节点...

---

[超越邏輯的情緒說服](#) [下載鏈接1](#)