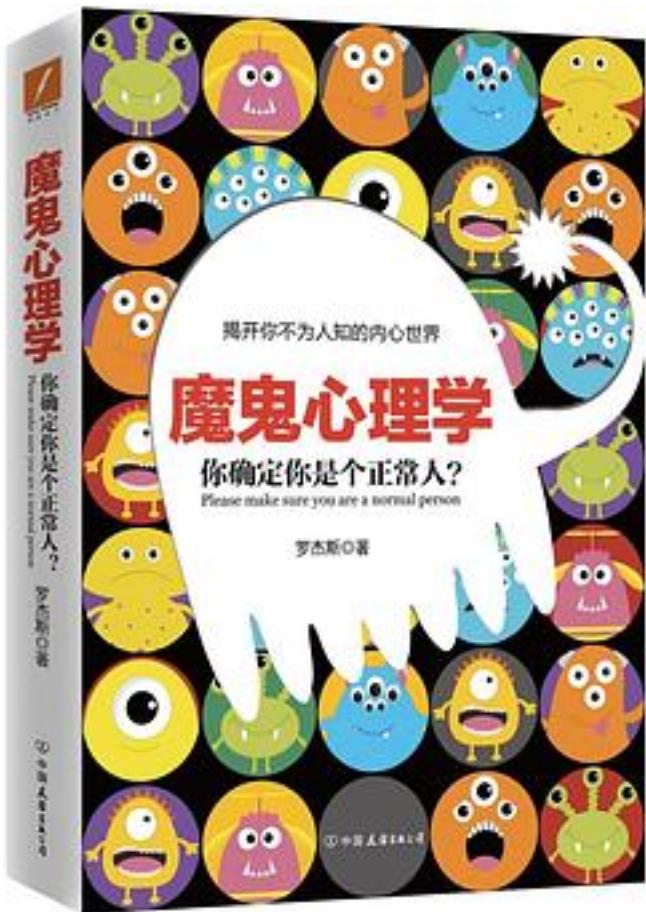


魔鬼心理学



[魔鬼心理学_下载链接1](#)

著者:邓明明

出版者:

出版时间:2008-9

装帧:

isbn:9787802288669

《魔鬼心理学:影响力与说服力的深层法则》从人类行为的心理学原理为基础重点论述了互惠、承诺与一致、社人认同、喜好、权威以及短缺等六个方面的知识，不仅能够补充在这个急速发展的年代我们所急缺的种种心理养分，更能教我们以此为动力，积极地应用它来制造影响力，有力地说服别人，从而更好地适应社会的发展，获得事业和生活

上的成功。

《魔鬼心理学:影响力与说服力的深层法则》以美国哥伦比亚大学、亚利桑那大学教授罗伯特·B·西奥迪尼在其行为心理学名著《影响力》一书中提出的六大经典原理为线索，企图从最简单的生活常识和商业现象出发，揭开人类行为的若干真相。人的行为是怎样受到影响的，人又是怎样被说服的，也许你的理性告诫你不要轻易受到外界的影响，不要轻易被他人说服，然而，影响和说服并不会以你想象的方式出现。了解到这些有趣的心理学知识，会让你和你周围的人彻底改变看待自己和人类群体行为的方式。从最实用的角度来讲，你想成功地影响你身边的亲朋好友吗？你想成功地说服你的同事、上级、下属、客户及对手吗？你想成为万众瞩目的“社交明星”吗？你想成为卓越的销售、沟通、演讲大师及管理者吗……这些所有你追求卓越过程中期待出现的局面，《魔鬼心理学:影响力与说服力的深层法则》都能给你不一样的启示。一起开始这段颠覆性的“魔鬼心理”之旅吧！

作者介绍:

目录:

[魔鬼心理学 下载链接1](#)

标签

心理学

魔鬼心理学

语言

心理

心理读物

必读

人生在世

美国

评论

很敷衍了事的书，说是鸡肋都有点抬举，不过勉强可以一读，毕竟是书往往就可以有点收获

7分吧，散，但是内容还是有一点的。。。

虽然据说抄袭影响力。。。不过感觉写得蛮有道理的。。。

垃圾的要死，真不要脸，剽窃影响力！

基本上如果看过《影响力》就不必看这本书了，大量雷同！影响力的六大经典原理还是那么实在：互惠、承诺和一致、社会认同、喜好、权威、短缺。看完全当复习一下《影响力》。

2.16下完。

快餐读物，魔鬼二字配不上。买的盗版，不然活该让作者笑我傻缺

有了《影响力》，何必有此书？2012~

赝品

tmd,照名字看的，完全照抄影响力那本书嘛....

这类书就那么回事儿

东拼西凑

轻松，没有过多的需求与供给。

猎奇看看还行

长知识了~

写的有点乱，思路不够清晰地感觉

太烂了，无耻

常识性的

可以看一看

[魔鬼心理学_下载链接1](#)

书评

起初对这本书不看好，前2页的事例居然是某人干了啥，没有提到是什么人，觉得作者在敷衍读者，后面读到深刻处，觉得很有味道，引经据典，旁征博引，力推大家一看。没有搜到作者是何方大侠，希望作者能出更多书，给自己也标个名头。

[魔鬼心理学 下载链接1](#)