

你不可不知的说服心理学



[你不可不知的说服心理学_下载链接1](#)

著者:凯文·达顿

出版者:

出版时间:2011-4

装帧:

isbn:9787111336624

《你不可不知的说服心理学》来自剑桥心理专家凯文达顿博士独门秘方，教你最无敌的“瞬间说服术”：

◆ “简洁” (Simplicity)

大脑偏爱简洁有力的话语，必然带来成效的不是你所说的话，而是你说这些话的方式。

◆ “动之以利” (Perceived self-interest)

说服的秘诀很简单：诉诸对方认为对自己有利的事，这也是管理的黄金准则之一。

◆ “不按牌理出牌” (Incongruity)

趁着大脑没有防备的时候偷袭，让对方措手不及，你就能“漫天喊价”啦。

◆ “信心” (Confidence)

信心就像生理上的吸引力，有一种光环效应，让对方感受到你的自信，你就有可能成功！

◆ “同理心” (Empathy)

要影响他人，你不必变成读心专家，只要能激起同理心，因为相似性就是重点，也最有效。

只要随身携带这个秘方，你就能：不再轻易买下原本不想买的产品、轻松预约到最难订的餐厅位子、不费吹灰之力拿到最想签的合约、轻易谈成最重大的交易……最重要的是，你将从此比他人更擅长说服的艺术、可以瞬间“突破心防”，成为瞬间说服术专家。

作者介绍:

目录:

[你不可不知的说服心理学_下载链接1](#)

标签

心理学

心理

说服

沟通

外国文学

美国

啊

口才

评论

我实在不想说。。。烂透了。。。。

说服的方法在第四五章核心就是SPICE,简洁，动之以利，不按牌理出牌，信心和同理心。
。重点不是让别人相信我们说的事，而是要阻止他们不信我们说的话。

书很好，但是翻译的不好。可惜的

语言案例很幽默

[你不可不知的说服心理学_下载链接1](#)

书评
