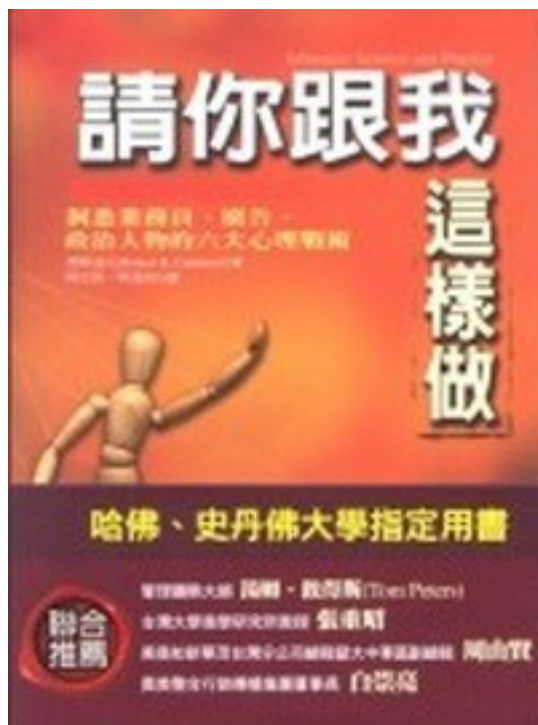


# 請你跟我這樣做



[請你跟我這樣做\\_下载链接1\\_](#)

著者:齊歐迪尼(Robert B. Cialdini)

出版者:培生

出版时间:2007-8-5

装帧:平装

isbn:9789861545790

面對天花亂墜的推銷員，義賣原子筆的學生，甚至自稱退稅的電話，你是否不知如何回絕？待大腦稍稍回神，才驚覺自己已經訂購不想看的百科全書、買下不會吃的健康食品、戶頭被騙到一毛不剩？許多我們自以為做得了主的事，無形中都由別人替你決定了。

本書洞悉廣告、業務員、政治人物如何趁虛而入的心理戰術，也披露了外來影響力主導個人行為的驚人事實。本書為齊歐迪尼博士享譽國際的代表作，他投入三年時間，深入廣告公關行業與勸募機構實際觀察，逐一拆解業務與行銷人員擅用的心理戰術。

戰術1：禮尚往來原則

戰術2：約定一致原則

戰術3：社會保證原則

戰術4：好感原則

戰術5：權威心理原則

戰術6：以稀為貴原則

每個戰術都佐以充沛的科學例證與生動的真實案例，你會發現生活中所遭遇的事件背後都受到影響力的操控。不想被別人牽著鼻子走嗎？您絕對不可錯過本書！

作者介绍:

齊歐迪尼(Robert B. Cialdini)

齊歐迪尼博士為全球知名的說服術與影響力研究權威。他分別於北卡羅來納大學、哥倫比亞大學取得博士與博士後學位，投入說服與依從行為研究逾三十年，其研究論述被引用率，高居當今社會心理學者之冠。齊歐迪尼曾任美國「人格與社會心理學學會」(Society of Personality and Social Psychology)會長，現任亞歷桑納州立大學心理系教授。

他在教學著述之餘，創設「Influence at Work」諮詣機構，實際整合與應用有關影響力心理的研究成果，為教育與工商團體提供教育訓練與諮詢服務。有關作者個人與影響力研究的進一步資訊，可瀏覽[www.influenceatwork.com](http://www.influenceatwork.com)網站。

目录: 1 影響力：驚人的心理武器

預錄的自動行為

孤注一擲的依從行為反應

藉著影響依從行為來謀利

借力使力的藝術：知覺對比原則

2 施比受更有福：透視「禮尚往來法則」

禮尚往來的運作模式

相互讓步的交換條件

退求其次的說服技巧

防禦禮尚往來法則的防衛技巧

3 住在心中的小魔怪：約定一致心理

說話算話也是一種自動反應

關鍵在於「約定」

防禦約定／一致原則的防衛技巧

4 我們就是真理：社會證明原則

社會保證的原則

致命因素：不確定心理

有樣學樣

防禦社會保證的防衛技巧

5 好感：笑臉人的吸金大法

朋友的影響力

形成好感的條件

物以類聚

正面關聯性的影響力

防禦好感原則的防衛技巧

6 誘導順從：權威心理原則  
權威的無上壓力  
盲目服從的誘惑與危險  
達到目的就好  
防禦權威原則的防衛技巧  
7 愈少愈好：以稀為貴原則  
物以稀為貴，飲恨失之交臂  
心理反抗  
從兩片餅乾說起  
防禦以稀為貴原則的防衛技巧  
8 結語：瞬間影響力  
原始自動行為  
當代自動行為  
捷徑也要好好走  
• • • • • ([收起](#))

[請你跟我這樣做\\_下载链接1\\_](#)

## 标签

营销

心理

思维

心理学

廣告

商业

## 评论

以心理學角度分析日常習以為常的行為，檢視業務員、廣告行銷和政治人物如何運用各種影響力原則滲透進社會大眾生活。最喜歡豐富的實例說明，更推薦各章節最後附上的：面對影響力原則的防禦技巧。

-----  
[請你跟我這樣做 下载链接1](#)

书评

-----  
[請你跟我這樣做 下载链接1](#)