

《说服人要懂心理学》

图书基本信息

书名：《说服人要懂心理学》

13位ISBN编号：9787115339577

10位ISBN编号：7115339570

出版时间：2014-1

出版社：人民邮电出版社

作者：[美] Susan M. Weinschenk

页数：220

译者：刘吉熙,杨 硕

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《说服人要懂心理学》

内容概要

《说服人要懂心理学》

作者简介

作者简介：

Susan Weinschenk

拥有行为心理学博士学位。在35年的职业生涯中，她一直致力于把心理学领域对人类行为的研究成果应用到商业领域中。她不仅是享誉全球的演说家，还为各种《财富》1000强公司、教育部门、政府部门以及非盈利组织提供咨询服务。客户送给她“智慧女神”的美誉，因为她博览群书，善于追踪神经系统科学方面的最新研究成果，并成功运用到人际交往中。她著有多部著作，最有影响力的是《设计师要懂心理学》《抓住听众心理：演讲者要知道的100件事》。

译者简介：

刘吉熙

1984年生，江苏扬州人；首都师范大学英语语言文学系硕士研究生，翻译理论与实践方向。已出版的译作有《社会化经济》《微博营销：140字的淘金游戏》《你不可不知的50个建筑学知识》《项目管理实战》侦探小说《脸》，并有多篇译作发表在杂志《幼儿园世界》上。

杨硕

1983年生于北京，毕业于首都师范大学英语教育系，硕士研究生，专业为“翻译理论与实践”，现主要从事科技翻译工作。译作有《你不可不知的50个天文知识》《影响宇宙学发展的20个大问题》《你不可不知的50个建筑学知识》《微博营销：140字的淘金游戏》《口语教学实用技巧》等。

书籍目录

第1章 七大动力	1
激发积极性的七大动力	2
是否有操纵他人之嫌	6
第2章 对归属感的渴求	8
利用人与人之间的关联感提高工作积极性	9
用名词，不用动词	10
利用他人观点的力量	11
由适当人选提出要求	13
巧施人情	17
让对方说“不”	19
运用模仿	20
通过模仿肢体动作营造融洽氛围	21
情感也可以模仿	22
迅速扩散	23
如何拉近彼此距离	25
如何获取他人信任	28
演讲者与聆听者的大脑同步	29
领袖效应	31
手势的含义	35
脸和眼睛也会说话	37
通过语调表达	38
人靠衣装	39
如何在瞬间成为领导者	39
第3章 习惯	41
习惯的规律	42
习惯是如何养成的	44
有意识地利用潜意识	47
如何在一周内养成新习惯	49
第4章 故事的力量	53
我能体会你的痛苦（真的！）	56
以内在故事驱动自身行为	58
如何开启人格面具	60
“裂缝”策略	62
借助已有的人格面具固定新的人格面具	65
从小处着手	67
公开承诺	68
书面承诺更可靠	70
诱导新故事	72
第5章 胡萝卜与棍棒	75
说服别人自发做事	76
赌场的运作秘诀	78
五项基本强化机制	80
连续强化：说服他人尝试新事物	81
变化间隔：打造稳定的行为习惯	82
固定比例：使目标行为频繁发生	83
固定间隔机制的效果略逊一筹	85
逐步强化	86

选择正确的奖励方式	89
奖励的时机	90
负强化	91
惩罚	93
第6章 本能	95
恐惧、注意和记忆	96
对疾病和死亡的恐惧	97
害怕失去	98
饥饿营销	101
害怕失去时，人们更需要熟悉的品牌	102
人人都是控制狂	103
安全感与参与性	105
新鲜感与注意力	106
令人上瘾的多巴胺	107
新鲜感与多巴胺	109
食物与性	109
第7章 求知欲	111
求知欲完胜奖励	112
给人特殊感	115
挑战就是动力	116
自主权调动求知欲	117
努力是好事	118
用反馈维持动力	119
利用福流状态	121
第8章 思维幻觉	125
大脑爱偷懒	127
寻找原因	129
运用连贯的故事	130
启动效应	131
死亡信息	133
锚定：当数字不仅仅是数字	135
提高阅读难度	140
被现状麻痹	141
让人不适	143
不要让人考虑太多或太久	145
押韵的话更显深刻	146
如何让他人记住信息	147
大脑中的图式	151
陈述与提问的区别	153
巧用比喻改变人的想法	154
把握时机	155
时间就是金钱	156
人们更看重经历，而不是物品本身	157
思想漫游	158
手提重物	163
第9章 案例分析：动力与策略的实际运用	165
说服他人捐款	167
说服他人采取主动	169
说服他人聘用你	170

《说服人要懂心理学》

说服他人接受工作邀请	173
说服他人选你作供应商	175
说服孩子练习乐器	177
说服客户为你宣传	180
说服他人投票	181
说服他人采取健康的生活方式	183
说服他人利用任务清单	185
说服人们废物回收	187
说服客户积极参与	189
说服他人换个角度看问题	191
第10章 策略列表	194
归属感	195
习惯	196
故事的力量	196
胡萝卜与棍棒	197
本能	198
求知欲	199
思维幻觉	200
参考文献	205

《说服人要懂心理学》

精彩短评

- 1、虽然有点蜻蜓点水，但一些实验和一些洞见还是有启发的
- 2、非常实用的心理学读物，最近在研究如何帮助用户养成习惯，有不少建议值得参考。
- 3、每部分后面都有策略非常好，但是有的内容不够容易理解且比较局限于工作上
- 4、挺实用的心理学技巧，心理学入门知识
- 5、这个作者读过的第三本书，很喜欢这种cook book的形式。
- 6、一章浓缩了《习惯的力量》，一章浓缩了《思考，快与慢》。介绍了很多有趣的小实验。可延伸到其他场景。
- 7、实用！“先拒绝再让步”这个技巧也能这么用——想跟某人谈恋爱，你可以直接跟对方求婚，对方拒绝以后你就说“那咱们先谈恋爱吧”，然后可能就成了。#我只是瞎掰#
- 8、无感

章节试读

1、《说服人要懂心理学》的笔记-第3页

归属感习惯讲故事胡萝卜加大棒本能求知欲大脑幻觉

《说服人要懂心理学》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com