第一图书网, tushu007.com

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787203077633

10位ISBN编号：7203077632

出版时间：2012-6

出版时间：山西人民出版社

作者：亨利克·费克萨斯

页数：195

字数：205000

译者：冯杨

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：http://www.tushu007.com

内容概要

在日常生活中，从衣食住行到人生的重大抉择，我们无时无刻不在做决定。
在读到本书之前，你或许认为，所有的决定都是由你自己经过深思熟虑而做出的，真的是这样吗？

在这本书里，我们先帮你看透你做决定的真实过程，包括帮你察觉你是如何受到广告蛊惑而将你原本不需要买的东西放进购物车的，又是如何被周围环境影响而赞美一场无聊的讲座的。

更重要的，本书接下来会提供给你很多可以用来说服他人的方法和技巧。
你能知道一些不同的事物，比如免费试吃品、不完整的广告标识和美女图片，会对人产生什么影响。

当然，凡是对你有用的也对其他人有用。
每个人都总是受到每件事物的影响，一些人甚至专门以影响他人为生。
你绝对没有办法有意识地去分析你接收到的所有信息，不可能随时都保持警觉。
只是，本书中的方法技巧，能让那些不怀好意而试图说服你做蠢事的人觉得更难些罢了。

作者简介

亨利克·费克萨斯（Henrik Fexeus）
瑞典著名读心术大师、沟通鬼才、激励讲师、演说家。
他将心理学、沟通学和恶作剧融为一体，让人们在开怀大笑的同时，不知不觉就改变固有的态度和看法。
《读心术》是他的第一本书，2007年一经推出，就轰动欧洲。
迄今已被译成数十种文字出版，已成为众多沟通培训学校的必读教材。

书籍目录

前言
第一部分 当你考虑我想让你做的事情时
　巴甫洛夫让你想起了什么：启动效应
　令你一见就高兴的水果？
我们没有意识到的解读和联系
　留白更有力量：我们喜欢完整的模式
　在家庭中：来自遗传的影响力
　小结
第二部分 买我想让你买的
　我们都住在黄色潜水艇里：颜色是怎样影响我们的
　现在流行方形：用形状来影响他人
　你不会把包装盒扔出去，对吗？
包装心理学
　我买了，你买了，每个人买了：为什么我们会买下不需要的东西
　商品的本质和拥有的力量：你买的东西代表了你是谁，或者至少代表了你希望自己是谁
　冷冻食品区里的心理分析：弗洛伊德式购物
　为什么我们都羡慕乔治?克鲁尼：成为你想成为的人和别人已经成为的人
　小结
第三部分 想我想让你想的
　我们以前是不是在哪儿见过？
认知和熟悉
　旦撒 旦撒 旦撒：潜意识的影响和隐藏的信息
　这样也合乎情理？
认知幻觉和其他谬论
　你知道你在做什么吗？
使我们采取行动的原因并不总是我们想的那样
　直到死亡将我们分离：做出承诺时发生了什么
　改变你自己的（？
）想法：为什么自我说服的效果最好
　抱歉，我们刚刚卖完了：可得性法则
　你说什么？
脏话和口语的影响
　可他没有布拉德?皮特长得帅：使用对比原则来影响他人
　我给你挠背，你也给我挠背：互惠原则
　一个强大的步步为营法：你可以改变任何人的观点
　照我说的做：权威的影响力
　当我数到１０的时候，你会忘了一切：关于催眠的正确观念
　小结
结语

章节摘录

在一次调查中，参与者们被询问包装的哪些方面可以让他们觉得产品的品质很好。
大部分人的回答是“根据包装的样子”。
40%的回答者发现包装的颜色最重要（他们觉得金色和红色是最上乘的），20%的人认为最关键的是包装的设计图案（越复杂越好），18%的人说他们觉得包装使用的字体是最重要的因素。
--包装心理学　我们喜欢游览国外城市有名的景点，因为谁知道我们能去那里几次呢？
但我们却可能一辈子都没有去游览过自己所居住城市的景点。
--可得性法则　在以真实医学数据为基础的对某周外科手术的讨论中，当医生们被告知病人在手术后五年内的死亡率是7%时，他们都很犹豫要不要进行这样的手术。
但当他们被告知病人在手术后五年内的存活率是93%时，手术对他们来说变得更谨慎了。
--水平思考法　当你想让某人为你做某件事的时候，加一个“因为”，让你的请求听起来有理由，别人爽快答应的几率会极大提高。
只因为加了一个“因为”和一个似是而非的理由，你被允许插队的几率就提高了30%以上。
--认知失调　……

编辑推荐

如果你有新的方案希望争取别人的支持　如果你想改变固执的客户的看法和行为　如果你不想每次整理衣橱的时候都发现一堆从没穿过的裙子　甚至，你想让自己的孩子吃青菜……

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:http://www.tushu007.com