

<<影响力>>

图书基本信息

书名：<<影响力>>

13位ISBN编号：9787500432180

10位ISBN编号：7500432186

出版时间：2001-12

出版时间：中国社会科学出版社

作者：[美] 罗伯特·B. 西奥迪尼

页数：294

字数：250000

译者：张力慧

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>

## <<影响力>>

### 内容概要

政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱奉上。

即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力用到你的身上。

但到底是为什么，当一个要求不同的方式提出来时，你的反映就会从负面抵抗变成积极合作呢？

这本妙趣横生的书会告诉你。

自出版以来，这本书就一直是最为畅销的书。

由于它的影响，使得劝说成为一门科学。

无论你是普通人还是为某一产品或事业观点游说的人，这都是一本最最基本的书，是你理解人们心理的基石。

（亚马逊网上书店编辑评论）

《影响力》是近十年来营销领域最重要的一本书。

（市场研究杂志）

《影响力》是一本了不起的社会心理学书籍。

（大卫·麦耶、霍普学院）

《影响力》是一本人人都可以读懂的书。

与其说它是为市场营销工作者而写，不如说它是为所有人——每个和协调、购买打交道的人。

（罗杰·费舍、哈佛协调项目中心主任）

## <<影响力>>

### 作者简介

罗伯特·西奥迪尼博士是亚利桑那州立大学心理学系的著名教授。他在北卡罗莱那大学取得博士学位，又在哥伦比亚大学进行过博士后研究，受到很多实验社会心理学方面的严格训练。

《影响力》一书出版后得到广泛的好评，被提名角逐美国心理学会、美国心理学基金会年度大奖，

<<影响力>>

书籍目录

引言影响的武器互惠承诺和一致社会认同喜好权威短缺立即生效的影响力

## 章节摘录

书摘文明进步的一个标志就是人们可以更频繁地以不假思索的方式行动。

——阿尔弗雷德·诺斯·怀特海德 有一天，一位在亚利桑那新

开了一家印第安珠宝店的朋友打电话来。

在电话上，她有些语无伦次地告诉了我她店里最近发生的一件怪事，想看看我这个心理学家是不是可以给她一个解释。

原来，她为一批脱不了手的绿松石珠宝发愁已经有一段时间了。

当时正是旅游旺季，她的珠宝店也总是顾客盈门。

但这些绿松石虽然价廉物美，却总也卖不掉。

她试过好几种常用的促销策略，比如说把它们摆到更显眼的位置，不成功；要售货员强力推销这一批货，也不见效。

最后，在去外地进货的前一天晚上，她气急败坏地写了一张纸条给负责的售货员，“此盒内物件，价钱乘二分之一”，打算即使亏本也要把这批珠宝处理掉。

几天之后，当她从外地回来时，果然不出她之所料，那批珠宝已经卖光了。

但她马上就惊讶地发现，售货员没有看清她信手涂写的字条，把“乘二分之一”看成了“乘二”。

所以，那一整批珠宝，都是以两倍的价钱卖出去的！

她就是在这个时候给我打来电话的。

我一听就知道了这是怎么一回事。

但我告诉她，为了把这件事解释清楚，我最好也先讲一个故事。

这个故事不是关于我自己，而是关于雌火鸡的，来自生态学中一个比较新的分支：对自然环境中动物行为的研究。

雌火鸡是公认的好母亲，又慈爱又警觉，对儿女呵护备至。

它们喜欢把儿女们藏在自己的翅膀底下，而且花很多的时间把它们弄得暖暖和和、干干净净。

但雌火鸡照顾下一代的过程中有个很特别的地方，那就是所有这些哺育幼儿的行为几乎都是由一个信号引起的：小火鸡“嗷嗷 - 嗷嗷”的叫声。

而小火鸡的其他特征，像气味、感觉、相貌等，却很难唤起它们哪怕是一星半点的母爱。

如果一个小火鸡发出“嗷嗷 - 嗷嗷”的声音，它的妈妈就会照顾它、疼爱它；否则的话，它的妈妈就会忽略它甚至把它杀掉。

动物行为学家福克斯用一只雌火鸡和一个鸡貂填充模型做的一个实验，相当戏剧化地演示了雌火鸡对这种声音的极端依赖程度（Fox，1974）。

鸡貂生来就是火鸡的死敌。

只要鸡貂一靠近，雌火鸡马上就会尖声惊叫，又啄又抓。

而且做实验的人的确也看到，即使只是鸡貂的填充模型，当被一根线拉到雌火鸡跟前时，也会立刻招来雌火鸡狂怒的攻击。

但同样是这只模型，当里边放上一个发出小火鸡“嗷嗷 - 嗷嗷”叫声的录音机时，雌火鸡却不仅允许它走近，而且还把它藏到了自己的翅膀下面。

而录音机一关上，鸡貂模型马上又遭到了猛烈的攻击。

## <<影响力>>

### 编辑推荐

《影响力:你为什么会说是》趣横生的书会告诉你，政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱奉上。即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力用到你的身上。但到底是为什么，当一个要求用不同的方式提出来时，你的反映就会从负面抵抗变成积极合作.....

#### 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>