

说服你其实很简单：从NO到YES的心理营销战术



[说服你其实很简单：从NO到YES的心理营销战术_下载链接1](#)

著者:[美] 凯文·霍根（Kevin Hogan），[美] 詹姆斯·斯皮克曼（James Speakman）
著，成静 译

[说服你其实很简单：从NO到YES的心理营销战术_下载链接1](#)

标签

评论

书还没有看，等放假了就慢慢看，好就再来买

不错，物流可以用感叹号！

非常好的书，配送服务都超级棒，很喜欢从京东购买书籍，感谢京东

不错，没开始读，很期待

还没看 刚收到货 感觉挺薄的

是本不错的书哦，教了很多实用谈话技巧~

暂时先进行下评论，等后期看过之后再补充吧

刚刚古古怪怪哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈

还不错，读起来好快，一口气看完，还不过瘾……

很好，看了娃娃的订阅号，买书来看系统学习一下

看着封面几个字就下单啦，还没正式开看

还没看，书的质地一般，，，，

微信公众号看见的，想要买来看看

吹牛逼不打草稿，烂货！

还没开始看呢，先评价了吧

质量很好很喜欢

很好的一本书，推荐

还好，用后再来评价。！

语言平实，内容实用，4星品质

非常好，谢谢！

美国人喜欢讲真话

书籍内容不错，通俗易懂收获挺多。

给同事买的，据说是很不错的书呢！

多读书，多看报

学习如何说话用。。。。

很好的一本书

公司用来给员工培训教材，不错

还没有看完。

同学推荐的一本书，还不错

继续努力，为社会主义做贡献！

满意，好评

不错不错~~~

挺好的书

还不错

很好！

不错吧

可以

不错

还行

没看

不怎么样

6399523669856366998

经济预测中不可避免地会存在偏见
如果你想进行经济预测，最好的选择就是查看平均预测或群体预测，而不是求助于某个经济学家。我对“调查”的研究显示，群体预测总是比个体预测更准确，在预测GDP增长、失业率和通货膨胀这三个方面，群体预测比个体预测的准确率分别高出20%、10%和30%。通过研究许多领域的预测结果，人们发现几乎所有的群体预测都优于个体预测。
然而，虽说群体预测优于个体预测这一观念已成为重要的经验性规律，可是当预测与事实有很大的出入时，这一观念有时就会成为蹩脚的借口。群体预测是由个体预测组成的

，如果个体预测的质量提高了，群体预测的质量也会提高。另外，在现实生活中，经济群体预测的质量也很差劲儿，所以还有很大的提升空间。

大多数经济学家作预测时，会在一定程度上依赖自己的判断，而不是依据统计模型输出的信息进行预测。考虑到数据是那么杂乱，这种做法或许是有益的。波士顿联储前副总裁斯蒂芬·K·

麦克内斯曾经进行过一项研究，他发现根据统计学预测方法对人为的判断进行调整会使预测的准确率提高约15%。20

世纪七八十年代计算机开始广泛使用时，人们普遍认为统计模型能够“解决”经济预测问题。但是，改进的技术无法掩盖对经济领域理论认识的缺乏，只会让经济学家更加快速、更加煞费苦心地将噪声误认为是信号。看似前景不错的预测模型在某些方面一败涂地，最后惨遭淘汰。在其他领域，比如那一时期的地震预测，也会遭遇这样的状况。

援引某个人为判断也会带来潜在的偏见。人们在进行预测时，会倾向于使预测满足自己的经济动机或政治信仰。人们或许太过自负，即使事实和环境要求他做出改变，他也不愿对自己的预测进行修正。哈祖斯告诉我：“我认为人们绝对有这样的倾向，急切地希望事情能按照自己希望的方式发展下去。”

是否有经济学家更擅长把握这种权衡的度？预测出上一次经济衰退的经济学家是不是也可以预测出下一次经济衰退？这个问题有一个非常有趣的答案。

用于评判预测技能的统计测试，在应用于“调查”时给出了否定的结果。也就是说，从这份调查中，人们似乎找不到证据证明某些经济学家总是比其他同行出色。然而，对另一个小组——“蓝筹经济调查报告”——的研究却总能给出肯定的结果。经济预测中显然少不了运气的成分，暴躁或是顽固的经济学家偶尔也会做出正确预测。但是对“蓝筹经济调查报告”的多项研究发现，长期来看，某些经济学家似乎确实要比其他同行略胜一筹。

这两份调查有什么不同呢？“专业预测人员情况调查”是匿名操作的：每位经济学家随机分配一个身份标识号码，他们在不同的调查中会一直使用这个号码，但是不会暴露自己的身份和职业。而在

“蓝筹预测调查报告”中，每个人的预测都标有其姓名和曾经获得的荣誉。

当预测结果标有自己的名字时，你的动机就会发生改变。比如，如果你在一家名不见经传的小公司工作，你的那些大胆预测就会备受重视，不管这个预测是准确的还是离谱的，你都会受人关注，这是合情合理的。而像高盛这样的大公司，为了能达成一致意见，预测反而会比较保守。

事实上，在“蓝筹经济调查报告”中，已经发现了这个特点：名气越小，作预测时就越不怕冒险。一项研究把这一现象称为“合理偏见”。即使知道这个预测十分冒险，你还是会为“大比分”放手一搏，这样做是可以理解的。反过来，如果你已经声名鹊起，即便自己手头的的数据要求你做出大胆预测，你可能也不愿意做出过于大胆预测。

这两种对声誉的关注都有可能使你远离做出最诚实、最准确的预测这一目标，甚至还会使群体预测更加糟糕。整体来看，在对GDP增长率和失业率的预测上，“专业预测人员情况调查”的匿名参与者略优于参与“蓝筹经济调查”的那些名誉至上的受访者。

还行，物美价廉！！！！

这本书昨晚看完了，我非常高兴也非常兴奋，如何找有效的客户，如何解决客户的问题
。。。。。。

好书，内容很实用，很精彩

做业务的必备,与人交往的也是推荐一看哦,非常好哦

送给朋友的，感觉还好

隐秘提问法h、故事黄金法、p催眠语言模式…x…《说服你其实很简单：从NO到MYEP S的心理营销战术Y》中，说

隐秘提问法、故事黄金法、催眠语言模式……《说服你其实很简单：从NO到YES的心理营销战术》中，说服大师凯文？霍Y根告诉你：说服不仅是一项必备的生存技能，而且是达成目标的最佳途径;说服的最高境界就是要运用“隐秘说服Q词汇”和“催眠语言模式”，在不知不觉间Kg攻入他人内心，从而让对方满Z心欢喜地接受你的观点、意见、提议y以及任何请求。凭借自己深厚的学术背景和丰富的实践h经验，作者凯文将教会你如何打破刻板的印象，

这个作者的书一起买了两本

是给朋友买的，看书的质量还行，至于实不实用就看朋友咯.

是正版书。总体看起来不错，印刷没有出现差错。这点很是满意。

[说服你其实很简单：从NO到YES的心理营销战术_下载链接1_](#)

书评

[说服你其实很简单：从NO到YES的心理营销战术_下载链接1_](#)