

最大化影响力：说服和改变他人的心理操纵术



[最大化影响力：说服和改变他人的心理操纵术_下载链接1](#)

著者:[美] 库尔特·莫特森 著，正林，王权 译

[最大化影响力：说服和改变他人的心理操纵术_下载链接1](#)

标签

评论

人与人的交往就是心与心的沟通与较量，学会说服与心理控制，搞定一切人际难题，真的是这样啊，不能与人交往就会阻碍很多。这本书对于这方面提升的帮助非常大，强烈推荐。

看完这本书，时刻提醒自己不要想当然，在和别人接触之前，预期说服别人以自己希望的方式来行事这是自己想当然的,与人对话绝对不能想当然。

好书要细细的读细细的品味，这是一本很实用的书，同时作者那种看待问题独特的见解又是需要慢慢体会的，像这种既实用又深刻的书是不多见的，应该分享给大家。

冲着影响力三字买的，先看影响力这本经典书，再了解该书内容

评价说明：

- 1.满意度评价用来对本次购物过程中的京东服务进行评价，评价大于100元的订单可以获得20个京豆；
- 2.商品评价用来对所购商品的质量进行评价，赠品评价暂时不奖励京豆，奖励京豆规则详见京豆说明；
- 3.商品评价资格有效期为订单完成后半年内，满意度评价资格有效期为订单完成后三个月内。晒单说明： 1.您可以通过晒单贴向其他网友展示所购商品的照片、使用心得；
- 2.通过审核后每个商品前十个晒单贴可获得100个京豆；
- 3.晒单贴需包含一定的介绍文字及3张以上真实拍摄的原创商品照片；
- 4.订单内每个商品都可发表一个晒单贴(不包括同一个商品购买多个)，赠品晒单贴暂时不奖励京豆

可以，很不错的，是可以多了解的。

还没看，朋友推荐的！

图书馆看到的书，感觉很实用，就是朋友说一般。。。

书还没看，但感觉不错

不错不错不错不错不错

还没看，准备看了

哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈，内容好不好要看了才知道。不过我是看过目录的，里面有我感兴趣的内容

一般般一般般一般般一般般一般般一般般

正版值得拥有，质量好装帧棒，快递给力！

快递小哥棒棒的 书的质量妥妥的

很不错的书肯定很有用的

物有所值，服务周到，是一本好书

说服心理学，思维引导。

分析到位，通俗易懂，值得一看

很不错的书，推荐阅读

还没有看看完再说。应该不错吧

是正品。京东送货很快。。

书很好，值得看看学习

学习人际交流的心理学书籍

原来握手还有这么多诀窍的，还有交谈原来还有这么多基本原则，都是以前根本就没有在意的

好书不多见，尤其这种能给人带来新的思维方式的书，应该好好读读，准备再读一遍，支持！

性价比很高，送货很快。

是正品特别棒纸页特别好

东西不错快递很快的。

不错值得学习和实践书中讲的经验

带队伍+抓执行 不会带团队

特价买的，不错不错。

不错，质量很好，是正品！

帮人买的~~~自己也没看

非常不错，值得阅读。。。。

提升说话技巧，学习学习

在做销售工作的时候，尤其是刚接触一个新的人时，大多数人不信任自己的，即便我真的是一个好人，一个值得信任的人，但人们也不一定信任我，我想这也是正常的，人们总是会对陌生人有种防御心理，但是在与人对话时，就要做到不管别人是不是信任，都要很诚信。

很好很好很好

书不错，很有启发！书不错，很有启发！

很好看的一本书 很有意义 值得与大家分享

包装，纸张都挺好，刚收到货，内容看过后再评价吧！

对于那些需要通过说服或激励他人来开展工作的人来说，说服并影响别人非常重要，是他们开展工作的方式。例如销售员、管理者、教师、企业家，等等。
《最大化影响力：说服和改变他人的心理操纵术》讲解了12类话语引导和心理暗示的原则和方法，解释它们怎样起作用，如何运用它们，教给读者在和他人对话的时候对他人进行思维引导的方法，从而帮助读者赢得人们对他的思维方式的认同。

很好的一本书，有启发，如何最大化自己的影响力

速度很快，宝贝也还不错吧，价格是抢购的也算便宜吧。。。。。。

这类书一直很喜欢看的哈哈

最大化影响力：说服和改变他人的心理操纵术

快递很快，很好，书的内容之前看过很是不错

值得推荐的一本书，对于心理思维有所帮助

学习中，非常好，很实用的心理学书籍

京东的书都非常好，速度还快

书的质量很不错，价格合适。

很不借，值得大家购买看一看

书的质量不错，适合从事销售的人员看。

不错的书，继续关注中

东西非常好，还没来得急时间看噢

书很好，印刷质量，纸质都很好。

值得一看吧。还没读完。

没的说，看书10页，收益终身

好书，对心理培养有相当好的益处

还没看呢，书应该不错的是

性价比较高，快递也很给力

这个还行这个还行这个还行

书不错，只是快递太垃圾

还没有时间看~应该不错

专业书籍对学习有帮助

包装很好,还没看内容呢

给公司买的，用着看看吧。

书很有道理，值得多看几次

这京东商城评价好象有点烦

这本书太棒了，值得反复阅读

才读了几页，希望收获更多

凑单买的 有空看一看

包装不错，质量也不错。

活动凑单买的 没看

很喜欢，感觉会有用

还没看呢还没看呢还没看呢

好书，值得细读！

学习学习学习学习学习学习学习

看看怎么影响他人

一般.....

书很好很不错

里巴人呢 书不错 很好 很好

不错的书啊

a第7章 语言固有的影响力 逻辑：搅动a人们的心 心情与幸a福感 环境 对比的类型
案例呈现 可信性 稀缺让人疯狂 2.监控效果b 后记

这样的事情发生在你身上过吗？假设你正跟一位潜在客户或者其他部门的经理交谈c，
在你看来，你向他提议的事情其实是傻瓜都知道很划算或者很有道理的，只需要几分d
钟的时间，你便能说服他去做你想要他做的事情。这样的话，问题就迎刃而解了。但是
，你说e得越多，他越是反对。e到

看完书，心情有点好转

看着很不错

帮人家买的

此书个人认为囊括了心理学营销学人际交往术。。不可不看！以下总结的素私以为的本书精华，其余书本内容大多是举例或扩展论述某点，或为通识，不包含于本书摘中：影响力的武器一切都应该尽可能地简单，但不要太简单。——阿尔伯特·爱因斯坦找到那个我们可以控制的“哗哗”声，也许我们可以有效地影响别人的行为，这就是本书的作者最伟大贡献的起始点。如同马云表达的一样，当不了解他的人看到他的脸的时候，就下了一个结论，这个人是坏人。因为他的脸如同这里说的所谓的“吱吱”的“模式”。

我发现，我们必须具有说服和影响别人的能力，因为需要必须寻求他人的合作来谋生。我意识到，如果我不能影响他人，或者帮助他们影响他们自己，那么，工作日将变得无比漫长，工作效率也会大打折扣。我还意识到，说服和影响他人的能力，其实是卓越的时间管理的表现：让别人做一些你希望他们做的事情，并且第一时间就做，可以节省多少宝贵时间！——库尔特·莫特森
说服，是我们每天高效生活的工具。说服的艺术，能够改变整个世界。
——著名的“百万富翁制造机”罗伯特·艾伦
人与人的交往就是心与心的沟通与较量，学会说服与心理控制，搞定一切人际难题！
——拿破仑·希尔

书品相很好。不过因为是看目录介绍买的，内容没有相像的好，泛泛之谈，不是我想要

的……

闲来无事可以看看。。。还是要实践

内容空洞。。。。。。

商品是否给力？快。外国人写的，水份很大。分享你的购买心得吧~

goodgoodgoodgoodgoodgood

正版

这次的书还可以，不过春节前从京东刚买的一箱酒却是假的。不不过春节前从京东刚买的一箱酒却是假的。过春节前从京东刚买的一箱酒却是假的。不过春节前从京东刚不过春节前从京东刚买的一箱酒却是假的。买的一箱酒却是假的。不过春节前从京东刚买的一箱酒却是假的。酒仙网刚买的全部是假酒。酒仙网刚买的全部是假酒。酒仙网刚买的全部是假酒。酒仙网刚买的全部是假酒。

表面的意思当然是让人们“不沉溺过去”，“不浪费时间在空想未来”，今日思量，却发现，我们口中提到，眼中看到，耳朵里听到的这句话，背后却是两种截然不同的诠释，也就印证了两种不同的价值观。

其一：忘记过去，完全不考虑明天和未来。今朝有酒今朝醉，明日愁来明日愁。人生苦短，人生虚幻，人生就是一场游戏一场梦，不如一起游戏人生，及时享乐。甚者，可以忽略计划，责任，义务，不管长期规划，只顾眼前。

这是糊涂的“活在当下”。从某种意义上说，这个当下其实是被抛弃的，它并没有真实存在。

其二：清醒的活在当下。吃饭的时候，知道自己在吃饭。工作的时候，知道自己在在工作。休息的时候，知道自己在休息。游玩的时候，知道自己在亲近自然。《故道白云》这本书中讲到的佛陀，对于吃橘子有这样的话：“你们平时吃橘子时，你是很清楚自己在吃橘子。你知道自己在剥皮，当你把一片橘子剥下来放到嘴里时，自己知道自己是在把一片橘子放到嘴里。当你体验着橘子的芳香和美味时，你觉察到你是在体验那芳香和美味。我吃着橘子的每一片时，我都觉察到它是如何的难得和美好。我吃橘子时，一直都没有忘记它。所以对我来说，橘子是真实的……”

被过去纠缠，因未来恐慌，因他人失去内心的平衡，唯独不知自己生活在当下，这珍贵的不可重现的一时一分一秒。

现代成功学鼻祖拿破仑·希尔曾说过：“说服是帮助你在职业发展或商海拼搏中奋勇争先，并且构建快乐和持久的个人关系的神奇元素。”我们大家都知道，说服是一项超级强大的技能，它涉及人们如何获得权威和影响力，它涉及人们怎样创造令人咋舌的财富。比如：企业家怎样使企业兴旺发达、作家怎样使书大卖、房产商如何使房地产热销、网站怎样出售数以百万计的产品等等。说服，是我们每天高效生活的生命线。说服的艺术能够改变整个世界。我认识本书作者库尔特·莫特森先生很多年了。他本人就是一位说服大师，经常展现出这本书里阐述过的每一种优秀品质，并且拥有这本书里描述过的各种各样的技能。

通过这本书，库尔特就说服和影响的话题推出了我迄今为止见过的最完整、最全面的作品。在任何一部有关说服的文献中，我从没见过哪部文献将这门艺术细分为如此全面完整和易于理解的概念，并如此详细地描述人们可以想到的说服的各个方面。

在看这本书以前，我从来没有觉得人类的行为这么容易理解，也从来不知道运用自己的优势是这么容易的事情。在这本书里，库尔特用现实生活中真实的例子以及详尽的心理学和社会学研究，以洞若观火的视角、风趣幽默的形式、极富热情的动机，传播他自己的智慧、知识与经验。

在接下来的内容中，读者将了解到一些经过时间检验和证实的、威力巨大且效果极强的方法，还可以了解一些使人生发生深刻改变的说服工具。书中介绍的任何一条说服法则都曾让我赚到数百万美元的财富，并且帮助了数以千计的人，他们在职业生涯和个人生活中运用，以改进人际关系、创造更大财富、改变职业生活。书中讨论的每一条法则，都将极为显著地增大你取得成功的机会，甚至令你的收入成倍地增长。我只是感叹，要是我在自己职业生涯的初期就能接触到这些知识和信息，那该多好！那样的话，我大可不必从艰苦的磨难中吸取这么多的经验教训了。

但是城市生活也确实让人付出心理上的代价。小城镇和村庄往往为居民提供建立在历史连续性和文化独特性基础上的共同体纽带。与此相反，大城市则抹杀差异性，伴随着看似不可阻挡的资本主义力量，都市化的潮流具有了把众多本地文化改造成为单一消费主义文化的强大影响力。

中国城市陷入千篇一律的单调乏味中，似乎抹去了让人类社会生活如此宝贵和有趣的多样性。中国城市先经历了三十年苏联式现代化，随后又经过了三十年美国式现代化。从建筑学的角度看，这或许是两种最糟糕的模式。

但是，中国城市的相似外表掩盖了人性中根深蒂固的对独特性和共同体的追求。我在两个特大城市北京和上海教书，经常有人问我更喜欢哪个城市。甚至在我回答问题之前，北京的朋友就告诉我，他或她是多么喜爱北京，讨厌上海，而在上海，则正好相反。显然，两个城市表达了不同的社会和政治价值观，它们体现在街道布局、不同经济活动方式、对外来者的开放程度、甚至出租车司机的侃大山上。如果可以把城市拟人化，北京可能是个有公益精神的学者或战士，而上海则是个热衷时尚、美食、娱乐的优雅美女。中国的其他城市也不是像外表那样的千篇一律。小城市在特定产品上下功夫，而更大的城市则利用起教育潜力和文化吸引力。像成都和重庆等特大城市竞相承诺于实现社会正义；成都的成功是靠全面的长期努力推动的，离不开基层的协商、参与和清晰的财产权设计。相反，重庆则一直依靠国家权力和转移百万人来实现类似目标。不管这些政治工程的源头是什么，“城市公民”常常为所在城市的成就而自豪。

我们热爱自己的城市并不应该令人吃惊。“我爱纽约”或许是现代历史上最成功的口号了。中国的首都常常能看到体恤衫上用英文写的“我爱北京”。人们很容易变得玩世不恭，会说所有这一切都是钱闹的，但这个口号确实触动了真感情。人们真的爱自己的城市，这不仅发生在中国。纽约的城市精神是以个人主义闻名，但是它的共同体意识和都

市自豪感在危机时刻就充分体现了出来。都市自豪感的部分内容或许可以用“爱城主义”(civicism)这个词来表示,它产生于纽约与美国其他地方不同的意识;纽约人常常说他们更爱这个城市而不是这个国家。在此意义上,上海与纽约类似。推动独特精神我们面临的挑战是如何把都市生活的优势与小城镇或乡村生活中的共同体意识结合起来。如果一个城市只是表现出全球化的同质性,人们很难为它感到自豪,正如住在麦当劳附近的人很难为它自豪一样。但是展现出独特气质的城市就能让人产生一种满足共同体需求的归属感。因此,我们应该欢迎中国城市花费时间、金钱、和心思去保护其独特的精神,用以帮助抗衡全球化的同质性倾向。比如,哈尔滨通过强调它的开放性和对外来者的宽容性而展现其独特精神。在长沙,有机构向市民征询该市独特的“精神”,这些调查结果对都市规划和文化遗产保护产生了影响。打造城市品牌的努力在其他地方也很常见。

现代成功学鼻祖拿破仑·希尔曾说过：“说服是帮助你在职业发展或商海拼搏中奋勇争先，并且构建快乐和持久的个人关系的神奇元素。”我们大家都知道，说服是一项超级强大的技能，它涉及人们如何获得权威和影响力，它涉及人们怎样创造令人咋舌的财富。比如：企业家怎样使企业兴旺发达、作家怎样使书大卖、房产商如何使房地产热销、网站怎样出售数以百万计的产品等等。说服，是我们每天高效生活的生命线。说服的艺术能够改变整个世界。我认识本书作者库尔特·莫特森先生很多年了。他本人就是一位说服大师，经常展现出这本书里阐述过的每一种优秀品质，并且拥有这本书里描述过的各种各样的技能。

通过这本书，库尔特就说服和影响的话题推出了我迄今为止见过的最完整、最全面的作品。在任何一部有关说服的文献中，我从没见过哪部文献将这门艺术细分为如此全面完整和易于理解的概念，并如此详细地描述人们可以想到的说服的各个方面。

在看这本书以前，我从来没有觉得人类的行为这么容易理解，也从来不知道运用自己的优势是这么容易的事情。在这本书里，库尔特用现实生活中真实的例子以及详尽的心理学和社会学研究，以洞若观火的视角、风趣幽默的形式、极富热情的动机，传播他自己的智慧、知识与经验。

在接下来的内容中，读者将了解到一些经过时间检验和证实的、威力巨大且效果极强的方法，还可以了解一些使人生发生深刻改变的说服工具。书中介绍的任何一条说服法则都曾让我赚到数百万美元的财富，并且帮助了数以千计的人，他们在职业生涯和个人生活中运用，以改进人际关系、创造更大财富、改变职业生活。书中讨论的每一条法则，都将极为显著地增大你取得成功的机会，甚至令你的收入成倍地增长。我只是感叹，要是我在自己职业生涯的初期就能接触到这些知识和信息，那该多好！那样的话，我大可

不必从艰苦的磨难中吸取这么多的经验教训了。

在建立你的庞大金融帝国时，必须学会的一项技能便是——说服。读一读这本书，对任何一个希望增强说服能力的人来说，都是一次真正改变人生的影响过程。本书也是那些想要掌握自己人生的方方面面的人的必读书目。读这本书，不仅能让你学会如何说服，而且能让你成为一个学识渊博的学者。现代成功学鼻祖拿破仑·希尔曾说过：“说服是帮助你在职业发展或商海拼搏中奋勇争先，并且构建快乐和持久的个人关系的神奇元素。”我们大家都知道，说服是一项超级强大的技能，它涉及人们如何获得权威和影响力，它涉及人们怎样创造令人咋舌的财富。比如：企业家怎样使企业兴旺发达、作家怎样使书大卖、房产商如何使房地产热销、网站怎样出售数以百万计的产品等等。说服，是我们每天高效生活的生命线。说服的艺术能够改变整个世界。我认识本书作者库尔特·莫特森先生很多年了。他本人就是一位说服大师，经常展现出这本书里阐述过的每一种优秀品质，并且拥有这本书里描述过的各种各样的技能。

通过这本书，库尔特就说服和影响的话题推出了我迄今为止见过的最完整、最全面的作品。在任何一部有关说服的文献中，我从没见过哪部文献将这门艺术细分为如此全面完整和易于理解的概念，并如此详细地描述人们可以想到的说服的各个方面。

在看这本书以前，我从来没有觉得人类的行为这么容易理解，也从来不知道运用自己的优势是这么容易的事情。在这本书里，库尔特用现实生活中真实的例子以及详尽的心理学和社会学研究，以洞若观火的视角、风趣幽默的形式、极富热情的动机，传播他自己的智慧、知识与经验。

在接下来的内容中，读者将了解到一些经过时间检验和证实的、威力巨大且效果极强的方法，还可以了解一些使人生发生深刻改变的说服工具。书中介绍的任何一条说服法则都曾让我赚到数百万美元的财富，并且帮助了数以千计的人，他们在职业生涯和个人生活中运用，以改进人际关系、创造更大财富、改变职业生活。书中讨论的每一条法则，都将极为显著地增大你取得成功的机会，甚至令你的收入成倍地增长。我只是感叹，要是我在自己职业生涯的初期就能接触到这些知识和信息，那该多好！那样的话，我大可不必从艰苦的磨难中吸取这么多的经验教训了。

在建立你的庞大金融帝国时，必须学会的一项技能便是——说服。读一读这本书，对任何一个希望增强说服能力的人来说，都是一次真正改变人生的影响过程。本书也是那些想要掌握自己人生的方方面面的人的必读书目。读这本书，不仅能让你学会如何说服，而且能让你成为一个学识渊博的学者。

[最大化影响力：说服和改变他人的心理操纵术_下载链接1](#)

书评

[最大化影响力：说服和改变他人的心理操纵术_下载链接1](#)