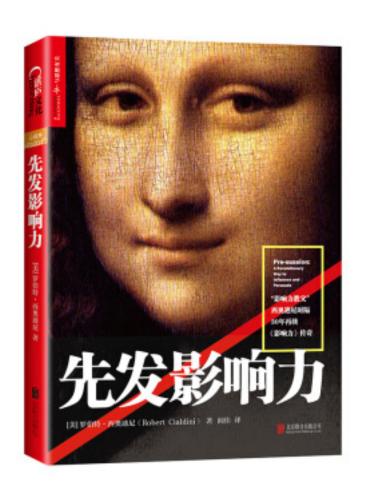
先发影响力(影响力作者30年潜心研究影响力新作 ,解锁"预先说服"新技能!)



先发影响力(影响力作者30年潜心研究影响力新作,解锁"预先说服"新技能!)_下 载链接1

著者:罗伯特·西奥迪尼(Robert Cialdini) 著

先发影响力(影响力作者30年潜心研究影响力新作,解锁"预先说服"新技能!)_下 载链接1_

标签

评论

	在外出差时了解到这本书,	马上就买了.	希望能融讲自己的思	相
--	--------------	--------	-----------	---

挺好的 每本书都是诱明封装 京东购物 计人放心

非常感谢京东商城给予的优质的服务,从仓储管理、物流配送等各方面都是做的非常好的。送货及时,配送员也非常的热情,有时候不方便收件的时候,也安排时间另行配送 。同时京东商城在售后管理上也非常好的,以解客户忧患,排除万难。给予我们非常好 的购物体验。顺商祺! Thank you very much for the excellent service provided by Jingdong mall, and it is very good to do in warehouse management, logistics, distribution and so on. Delivery in a timely manner, distribution staff is also very enthusiastic, and sometimes inconvenient to receive the time, but also arranged for time to be délivered. At the same time in the mall management Jingdong customer service is also very good, to solve customer suffering, overcome all difficulties. Give us a very good shopping experience. Shun Kei kei!

-下子买了几千块钱的书,当天就收到了,现在买书习惯来京东了,服务质量棒棒的, 书的质量也特别好!??????

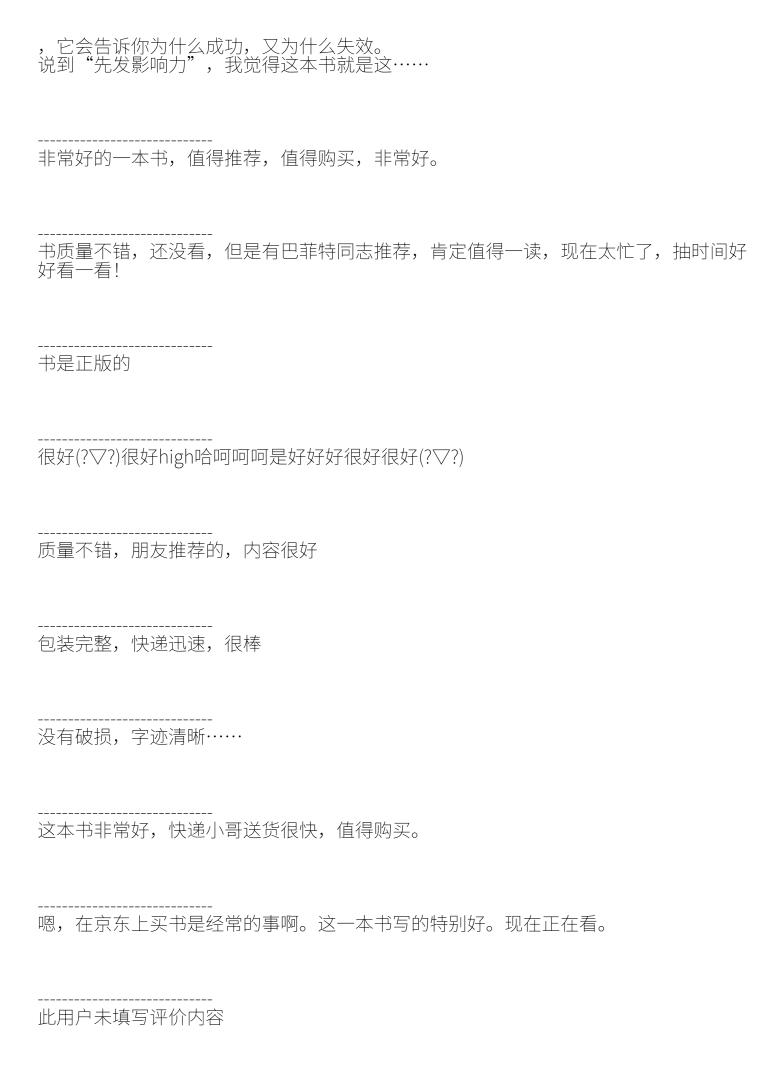
送货很快, 而且质量很好哦

自己觉得好就行了~何必自扰

不要讲道理,不要讲道理,不要讲道理! 明明是一个红包[红包]、一个抱抱[拥抱]、一个包包? 可以解决的事为什么非得讲道理呢?其实该讲的道理还是要讲,但顺序很重要。 无论你要对方接受你的产品、观点,还是你本人,上来就讲道理基本是找死! 没错,很多时候你觉得直接讲道理起作用了,但那是有你无意识的"先发影响"起到了 正面的预导作用。

很多时候,我们都会从长辈、经历等方面习得一些"先发影响"的技能。 什么是"先发影响"?打个比方,你在远方的购物点遇到的那个跟你套乡情的"老乡"用的就是,他在跟你谈伤钱的买卖之前先跟你套乡情,套乡情的过程就是"(正题之前)先影响你对其态度的(因素)"。当然,他不知道那是"先发影响",你也不知道。换到别处,你也会通过各种方式跟另一方套近乎、搞热络。很多时候,这些无意识的"先发影响"的确对后面的正题展开起到了决定性的作用。

大多数人知道怎么去让对方接受一件产品、一件事、一个人,有时会成功,有时同样的套路又莫名失败。这是因为大家都只"知其然",而这本书就是让你知"其所以然"的



	为 在 大 至
	慢
一位善于化繁为简的管理专家,一部开启领导秘诀的商业之作,一个事关所有人的成寓言。 《新版一分钟经理人》是对经典畅销管理读物《一分钟经理人》的全新修订,世界一管理大师在37年管理咨询公司的案例实践基础上,以寓言的形式阐述了有效实用的一钟管理法,被奉为企业管理速成经典,成为世界500强企业高管的必读书。本书轻松紧读简单实用,能让读者从被管理到自我管理,成功掌握自己的职业、生活和人生!	流ケ

西奥迪尼的书不容错过,收藏级别的作者,好书。

书都挺好的 还没开始看一直从京东买书 就是图个块 包装严实,好评宝贝收到了,还没有看。具体要等看了之后在追评,卖家包装得也很好!跟在书店买的一样!物流快 质量好 值得一看 很好,是正版的

还算不错!

本精灵很懒,不想每个产品都写好评,所以特地模仿各网友写下这个模板!这个产品无论是质量还是外型又或者是味道,都是本精灵喜欢的!如果不喜欢,本精灵收到东西会很生气,

很生气, 然后这个模板就会成为本精灵喋喋不休的怨书,自然不可能给这个好评!给各位淘友个 参考,本宝贝是极好的!来自一个慵懒的只爱购物不爱写评语却很想换积分的精灵! 每种券都抢到了,买了好几批,一共买了原价2000块的书,第一批昨天到的,这是剩下的全部,隔天就收到了。一如既往的好,快,省。

几年前逛京东还不是那么的信任京东,现在信赖首选京东,默默哒一直看着它一年一年发展的越来越好,心里也在为京东发展壮大而加油打气。为什么我喜欢京东购物,因为可以当天买自己喜欢的商品,明天就可以到达客户的家中,为什么我所有的评价都相同,因为在京东买的东西太多太多,商品积累的太多没有评价,最佩服的,还是京东物流,有时晚上11点前动动手指,购买的商品,第二天上午就送到单位或者家里,还可以刷卡付款。自营的商品挺有保证,售后,有问题打专属客服热线。客服很赞,一句话的事儿,直接上门取件退,上门更换新商品,家电有价保,一个月退货,半年换货,实体店儿弱爆了,根本没有竞争力与京东相提并论;比老家的商铺街上的价格省了一大截票子哈,宝宝平时基本不逛街,在家逛京东商城就能买到合意的超值商品,有些明显比超市还划算,而且还一模一样的吃喝生活用品哟,小宝贝们快来选购吧!既省钱,又节省时间,永远支持信誉商家京东

差不多每个月都给自己买几本书看看,价格还可以接受,做活动买的!

刚参加工作的时候就读了影响力这本书里面的干货很是给力特别是互惠这个,这本先发 影响力希望能够得到收获

书不错,买得值!从小我就喜欢读书。在灿烂的阳光中,在膝上摊开一本书,闻着薄薄的纸上散发出的淡淡的油墨的清香,旁边放上一杯水,听风吹开书页的美妙声音。妈妈为了熏陶我爱读书的品性,在家的墙壁上安装了一个红色的小书架,我总是站在前面,仰着头看那些花花@的小册子,我知道,对书的喜爱,从那时起,就深深地印在了我的心里。

经常网购,总有大量的包裹收,感觉写评语花掉了我大量的时间和精力!所以在一段时间里,我总是不去评价或者随便写写!但是,我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话,给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬!首先,宝贝是性价比很高的,我每次都会先试用再评价的,虽然宝贝不一定是最好的,但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的,送货速度快,配送员服务态度好,每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉,做得更大更强,提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞。+1

出售同样的产品,有人可以销售过千万,有人却一个也卖不掉;同样是创业,哪怕商业模式一样,有人可以获得投资者的青睐,有人却门可罗雀;写相似的文案,有人可以阅读量瞬间过十万,有人的读者却寥寥无几;在职场打拼,有人可以轻松得到领导的重视,有人做再多也没有存在感。成功者是怎样对他人产生影响的?你可以像他们一样改变和说服他人吗?在《先发影响力》里,"影响力教父"西奥迪尼提出了营销领域30年来真正具有创新性的概念——先发影响力。通过先发影响力的两大@:注意力和联想,在传递相关信息前,就能够抓住别人的注意力,开口之前就奠定胜局。
 搞活动买的,还没开始看,书的质量很好,还有书签,不错

《先发影响力》,纸张很好,喜欢让你的影响力全面升级

为啥用蒙娜丽莎做封面,吓人呼呼

	'足够多的时间才出版的书,	
石仙特四型洲灰沙(
		- YE 77.73 1 1 1 1 0

我之前买过美国一本影响力,而现在除了先发影响力,然后听说芒格看过他的影响力之后,送了他一股伯克希尔,哈撒伟的股票,这一股值30万美金呢。

这是今年第一本直接读两遍的书。三十年来,西奥迪尼的理论已经渗透进生活的每个毛孔,我们每天收到大量五光十色的资讯,面对形形色色的人物,享受越来越便捷的服务,然后我们发现,讯息并不阐述目的,看到的并非本质,甚至免费的并不免费,而我们需要活得更加智慧才能优雅的处理这一切变革。这本书阐明事理、揭示奥秘,同时提供了矛和盾以应对让我们频频走入歧途的心理干预策略,适用于理解政策、透视商业、人际交往甚至幼儿教育等生活的方方面面。如作者所说,虽然我们难以做到完全抵制这种下意识的本能,但是不妨碍吸收这本书的意义~当书中所言也变成我们下意识的自动反应时,人类智慧也逐渐爬升到新高度。好书!

很好的书籍,以前看过影响力,现在买这本先发影响力!好书应该收藏!!

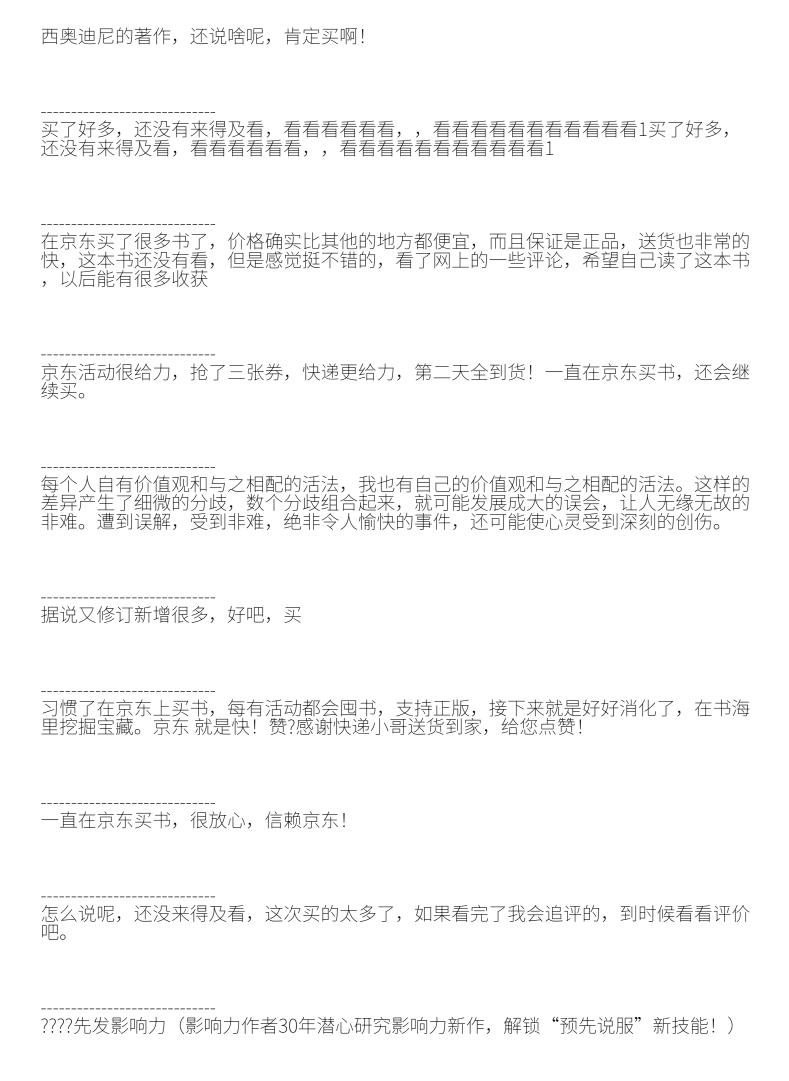
《敦刻尔克》——战争的光与暗

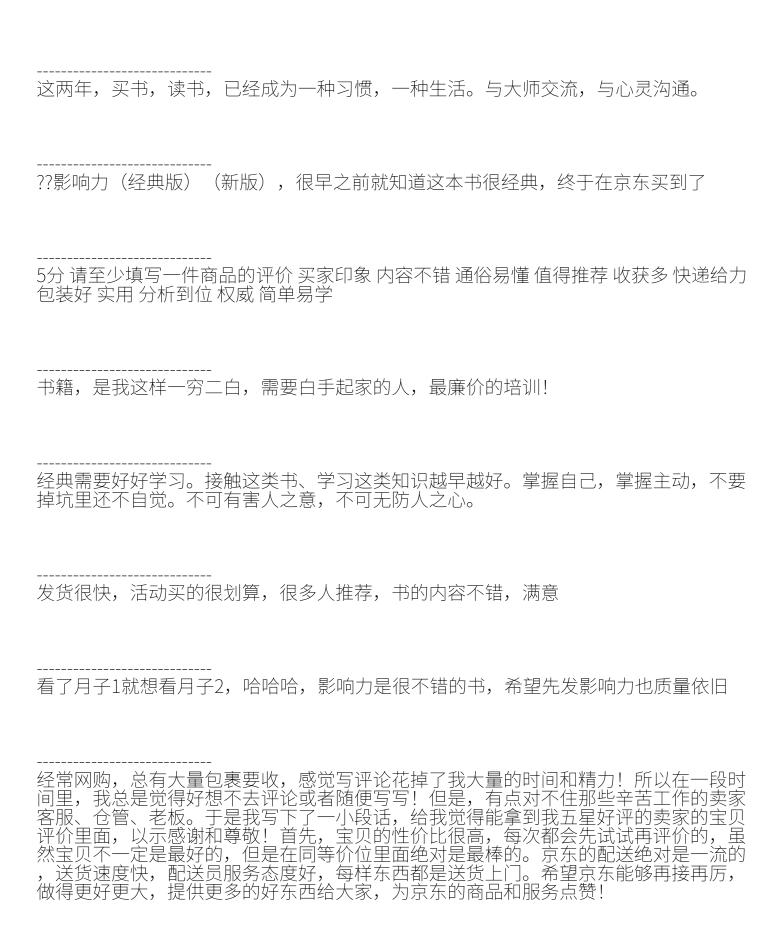
《敦刻尔克》是诺兰第一次拍战争片,总体维持了他的水准,完成度很高。应该说这不是一部战争大片,而是战争里的剪影。整部电影没有枪林弹雨、血流成河的战斗场面,也不像斯皮尔伯格的《拯救大兵瑞恩》残酷血腥,刺激感官。他采取了一种克制保守的冷峻风格,用没有出场的德军战线压倒性推进,盟军生死在即的紧迫事态,再加上诺兰的金牌右臂配乐大师汉斯季默的极具压迫感的配乐(我总说如果没有他,诺兰电影要打六折),都揪住观众的心。影片运用了非线性叙事,多视角表达了战争的残酷。男主虽整部片只有十几句台词,但他巧妙的作为一个窗口让观众有了代入感,一窥战场的生死存亡。当然,战争的残酷烘托的永远是人性的光辉,人会恐惧、自私,为求生而不择手段,也有逆境中予以援手的共苦胸怀,也有为祖国人民舍生取义的大爱大勇,最后一刻人性的内涵瑕不掩瑜,完美升华主题。本片之所以评价一般,我想一是因为观众对它的预期太高。二是影片虽完成得中规中矩,但是没有太大的闪光点跟惊喜度——毕竟这是诺兰。

真好! ??????????

佩服西奥迪尼对影响力的洞察,他揭示了许多事物的本质

大学时,一位很有才华的心理学老师说过的一句话,让我终身难忘: "很多同学喜欢说自己一天能读多少页的书,有些人一天能读50页,有些人能读100页。可是一旦你用'页数'为单位来度量读书这种行为时,从一开始你就错了。"同理,如果你用读了多少本书来形容你的读书经历,这种思路,从一开始就错了。如果你认真读到了书里去,是不会care、甚至会完全忽略掉今天读了多少页,今年读了多少本的;当你沉迷于书中绚烂多彩的世界,当你的观念被翻天覆地地革新,是不会care、甚至会完全忽略掉今天读了多少页,今年读了多少本的。很多时候,一个人对待知识和思想的态度,就体现在用什么东西去丈量它。
 不错的书 很喜欢 物流也很快





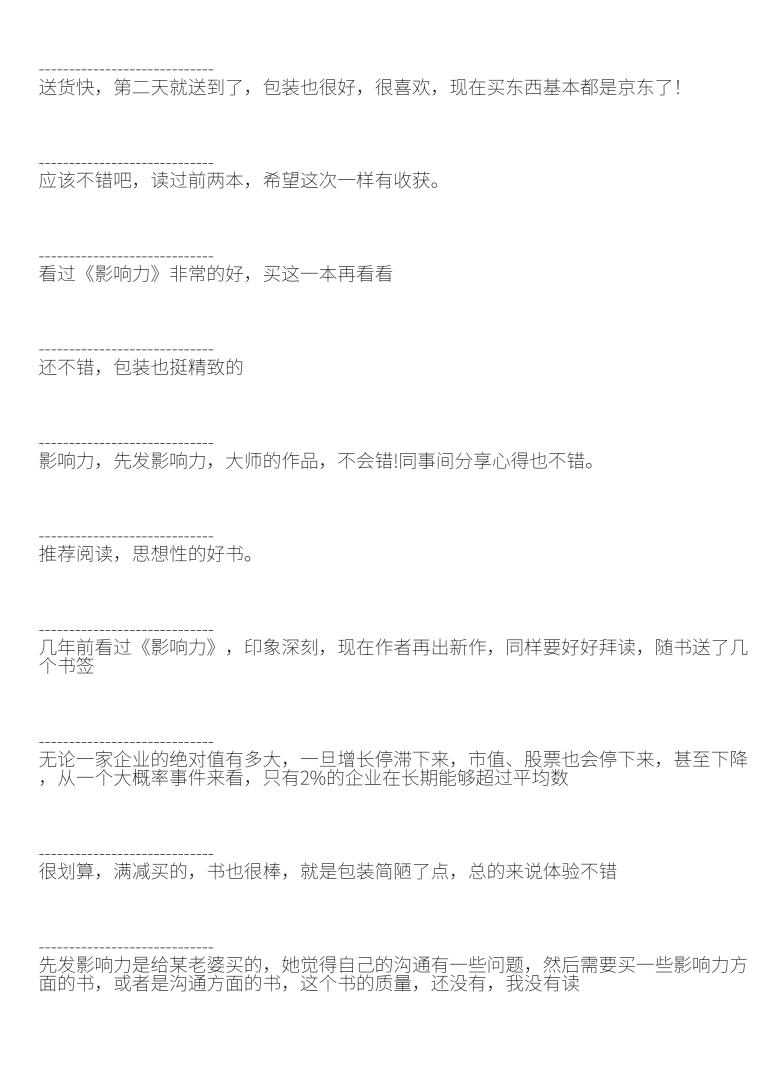
经常网购,总有大量的包裹收,感觉写评语花掉了我大量的时间和精力! 所以在一段时间里,我总是不去评价 或者随便写写!

但是,我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话,给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬!首先,宝贝是
性价比很高的,我每次都会先试用再评价的,虽然宝贝不一定是最好的,但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。 京东的配送绝对是一流的,送货速度快,配送员服务态度好,每样东西都是送货上门。
希望京东能再接再厉,做得更大更强,提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞。
继《影响力》又一力作,营销心理学不可多得宝典,学习使我快乐!
宝贝收到了,还没看呢,希望有所收获和启发!
我写下了一小段话,给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬。首先,宝贝性价比是很高的,但每次都会先用再评价的,虽然宝贝不一定是最好的,但京东快递公司的配送绝对是一流的,送货速度很快,配送员服务态度好,每样东西都是送货上门,希望京东能再接再厉,做得更大更强,提供更多更好的商品和服务给大家,为京东的商品和服务点赞。么么哒。

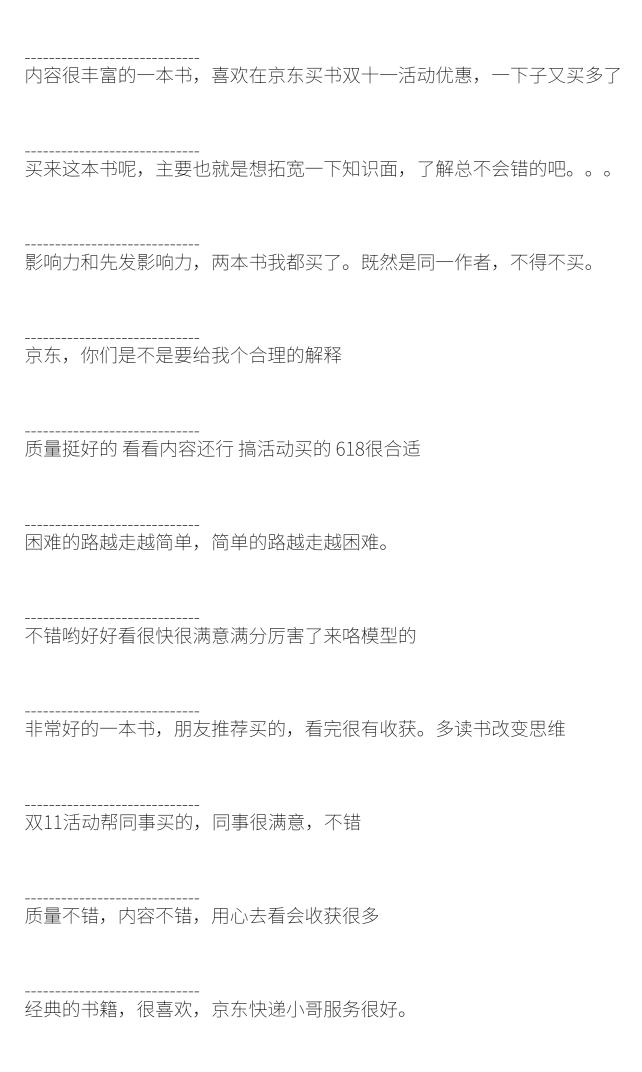
在偿还、甚至是接受上导致责任感;可能会导致不公平的交换;在谈判中的退让和妥协(认知对比);通过与受惠者的互动达成的约定会产生更多的责任感和满意度。一致与承诺:在人格同一性的约束下,通过语言、特别是行动表达的承诺会迫使我们做出与之相一致的事情,甚至改变我们的自我形象;公开的、尤其是艰难的承诺更加有效;并非由于外部压力导致的承诺会成为内心的责任,并通过寻找其他理由不断自我强化。社会认同:不确定性导致的"多元无知"会使人们更加依赖社会认同;人们更愿模仿与自己相似的人。
 看过影响力,希望这本也一样经典
本书是罗伯特·B·西奥迪尼的社会心理学经典作品,在这本书中,著名的心理学家罗伯特·B·西奥迪尼博士为我们解释了为什么有些人极具说服力
 非常好,活动很给力,京东送货快

一直在京东买东西,很不错,有诚信,每次有问题都能给我很好的解决,这次的东东也不错,用着舒心,放心,质量也杠杠的,还是比较相信京东的,一直没有对任何一个购物软件有这么高的评价,京东是第一个,加油,继续做好,相信京东!

内容很好看,挺有意思的。



图书很好,发货也很快,多买一些慢慢看。
 帮朋友买的,发货到货速度非常快,书籍的质量也不错
以前读过影响力 经典 所以希望这本先发影响力更经典



京东买书,很不错。正版保障。发货快,自有物流靠谱。好评。
 10年前看过,10年后出新版一定要看
本书是罗伯特 西奥迪尼的社会心理学经典作品,在这本书中,著名的心理学家罗伯特.西奥迪尼博士 为我们解释了为什么有些人极具说服力,而我们总是容易上当受骗。隐藏在冲动地顺从 他人行为背后的6大心理秘笈,正是这一切的根源。那些劝说高手们,总是熟练地运用 它们,让我们就范。本书对于商业人士以及广大普通读者有深远的意义,教你学会对顺 从业人士说"不",帮助你成为一个真正对他人有影响力的人。

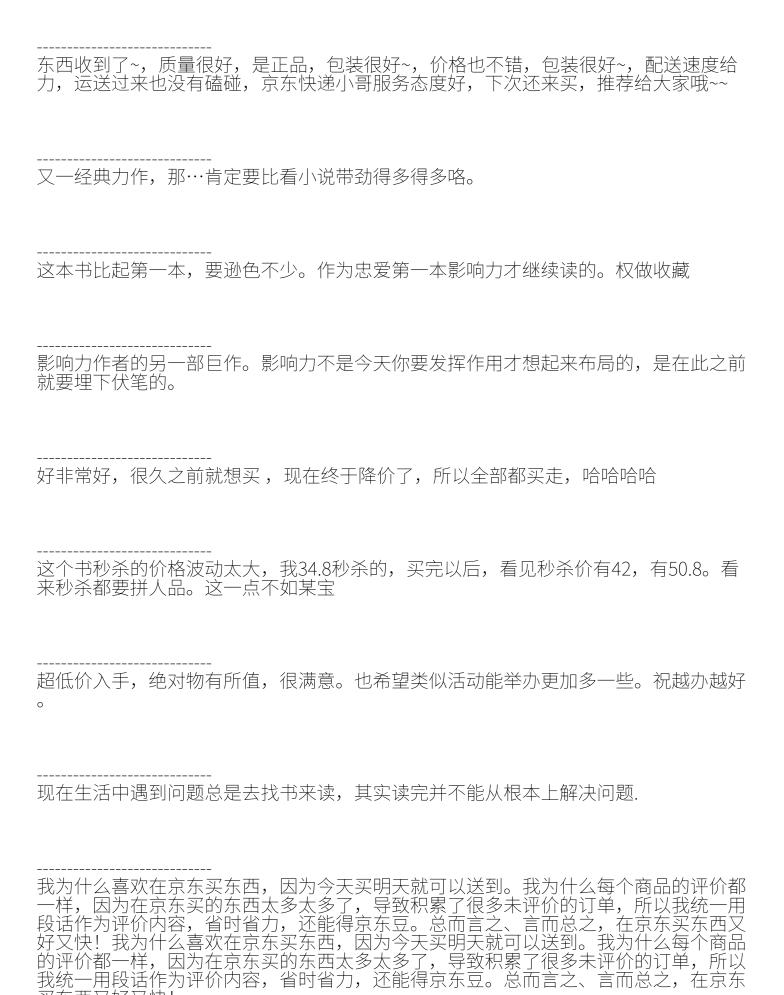
你们奖励和先发一下,物理是罗特的两本书关联性还是有的,现在银行业是在更多的教你怎么去发挥,影响力,而影响你的人生,更多是告诉你怎么去抵御别人对你的影响。

讲心理学的,为什么我们容易受到广告推销的蛊惑,看看蛮有意思的

自出版以来,《影响力》就一直是畅销佳作。由于它的影响,劝说得以成为一门科学。无论你是普通人还是为某一产品或事业观点游说的人,这都是一本最基本的书,是你理解人们心理的基石。 在这本书中,心理学家罗伯特西奥迪尼博士为我们解释了为什么有些人极具说服力,而我们总是容易上当受骗。隐藏在冲动地顺从他人行为背后的6大心理秘笈,正是这一切的根源。那些劝说高手们,总是熟练地运用它们,让我们就范。
手感很好,正版书籍,封面和纸张都很不错,慢慢欣赏

图书馆借阅过,内容不错,买一本收藏

 618前后,很划算,买了不少书攒着慢慢看。内容了解过,相信会有启发启迪。



买东西又好又快!

 好薄的一本书,定价有点虚高吧,内容看完再做评价
书评

先发影响力(影响力作者30年潜心研究影响力新作,解锁"预先说服"新技能!)_下 载链接1_