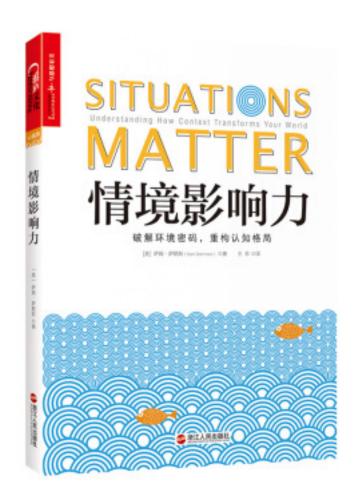
# 情境影响力



#### 情境影响力\_下载链接1\_

著者:[美] 萨姆・萨默斯(Sam Sommers) 著

情境影响力\_下载链接1\_

# 标签

# 评论

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。ThankyouverymuchfortheexcellentserviceprovidedbyJingdongmall,andit isverygoodtodoinwarehousemanagement,logistics,distributionandsoon.Deliveryinati melymanner, distribution staffisals over yent husiastic, and sometimes in convenient to recei vethetime, but also arranged for time to be delivered.

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]、

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,它会告诉你为什么成功,又为什么失效。说到"先发影响力",我觉得这本书就是这……

纸张一般……这本只读了两页感觉像心理学一样,怎样揣摩人们的心里,不容易理解; 像我这种理解能力差的,得多看几遍。

很早就听说罗.西的书都很流弊,一直没有细看,最近闲得慌,买了好多书,重点学习

吾消费京东商城数年,深知各产品琳琅满目。然,唯此宝物与众皆不同,为出淤泥之清莲。使吾为之动容,心驰神往,以至茶饭不思,寝食难安,辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食,凑齐银两,倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切,无不让人感激涕零,可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时,顿时金光四射,屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜呼哀哉!此宝乃是天上物,人间又得几回求!遂沐浴更衣,焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已,故生此宝物款型及做工,超高性价比之慨,且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言,毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范,忠义之商贾。

书记是精神的粮食,还没看,包装,纸质,印刷都很好……

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。

比《影响力》水,仍不失为好书,先发行为制造了说服时间点,即注意力。注意力使人重视和感知因果关系。性,危险,定向反应是吸引注意力的开关,与自己相关,未完成 ,谜题也是保持影响力的因素。注意力通过联想发挥作用,例如环境。此外,联盟是第 七大影响力,可以通过共同归属或共同行动塑造。

外表看着美观大气上档次。一直信任京东。质量不错,送货很快,服务很好!

太漂亮,大气,档次高,超喜欢。

货比三家,选的也好是辛苦啊?现在除了一碗热气腾腾的拉面,在强哥这里买不到其他 的,只有你想不到没有买不到? 上午下单,下午到家速度啊!看着还行 货品不错,装了实用。质量可以。是值得购买

不错不错,第1919年,用了还可以,刚开始用有点涩。很干净,质感也不错,价位 适中,性价比一般吧。 不错 物流一天就到了整体感觉很不错,收到就用了,挺喜欢的,这个用的好,还要买多几个。

包装严实,还用的透明薄膜,书籍没有损害,书纸很好啊,很期待里面的内容啊,?

嗯,在京东上买书是经常的事啊。这一本书写的特别好。现在正在看。

此用户未填写评价内容

一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!??????

自己觉得好就行了~何必自扰

不错,很满意,

非常好的一本书,值得推荐,值得购买,非常好。

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! 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 delivered. At the same time in the mall management Jingdong

书是正版的

和此卖家交流,不由得精神为之一振,自觉七经八脉为之一畅,我在JD买了这么多年 谓阅商无数,但与卖家您交流,我只想说,老板你实在是太好了,你的高尚情操太让人 感动

了,本人对此卖家之仰慕如滔滔江水连绵不绝,海枯石烂,天崩地裂,永不变心。交易 成功

后,我的心情是久久不能平静,自古英雄出少年,卖家年纪轻轻,就有经天纬地之才, 定国安邦之智,而今,天佑我大中华,沧海桑田 5000年,神州平地一声雷,飞沙走石,大雾迷

天,朦胧中,只见顶天立地一金甲天神立于天地间,花见花开,人见人爱,这位英雄手 持双

斧,二目如电,一斧下去,混沌初开,二斧下去,女娲造人,三斧下去,小生倾倒。得

英雄,实乃国之幸也,民之福,人之初也,怎不叫人喜极而泣……看着交易成功,我竟 产生出一种无以名之的悲痛感——啊,这么好的卖家,如果将来我再也遇不到了, 那我该怎么办? 直到我毫不犹豫地把卖家的店收藏了,

我内心的那种激动才逐渐平静下来,可是我立刻想到,这么好的卖家,倘若别人看不到,那么不是浪费心血吗?经过痛苦的思想斗争,我终于 下定 决心,牺牲小我,奉献大我。我要以此评价奉献给世人赏阅,我要给好评……

吾消费京东商城数年,深知各产品琳琅满目、然,唯此宝物与众皆不同,为出淤泥之清莲,使吾为之动容,心驰神往,以至茶饭不思,寝食难安,辗转反侧无法忘怀,于是紧衣缩食,凑齐银两,倾吾之所有而能买,东哥之热心、快递员之殷切,无不让人感激涕零,可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱,待打开包裹之时顿时金光则射:屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜呼哀光四射:屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜心是此宝为款型及做工,超高性价比之慨且赞吾独具慧眼与时尚品位,产品更见来然句句实言,毫无夸大欺瞒之嫌,实乃大家之风范,忠义之商!家,这个商品真好果然句句实言,毫无夸大欺瞒之嫌,实乃大家之风范,忠义之商。京东商城在京东东西,也很欣赏京东的售后保障更快到货和退换速度无人能敌,看!天下网发货速度谁最快答京东商城售后服务谁最好答:京东商城配送服务谁最强:京东商城,正所谓:要问电商哪家强,中国网购数京东我为!什么喜欢在京东买东西,因为今天买明天就可以送到

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。

现在除了去超市买东西,其他基本都是网购,这样写评语花掉了我大量的时间和精力,很多时候基本都不写了,这样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。

质量非常好,与卖家描述的完全一致,非常满意,真的很喜欢,完全超出期望值,发货速度非常快,包装非常仔细、严实,物流公司服务态度很好,运送速度很快,很满意的一次购物

每个月都买好多本书,奖励团队优秀员工的,因为老公喜欢看书,所以就喜欢送书,每个月送出去好几十本,都不知道员工看不看呢

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。

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&middot:B&middot:西奥迪尼博士为我们解释了为什么有些人极具说 服力

想适应学习职场文化,多看一看没坏处

这是一本关于职场心理学的书。

大师经典作品,物流快,支持京东

人们在截然不同的情境中,思维和行为也会发生变化,然而大多数人并不清楚,我们受 到环境影响的程度比我们以为的要大得多,性格、爱情,还有成功全都高度依赖于情境

我信奉"只有偏执狂才能生存"(Only the Paranoid Survive)这句格言。初出此言是在何时,我已记不清了,但如今事实仍是:只要涉及 企业管理,我就相信偏执万岁。企业繁荣之中孕育着自我毁灭的种子,你越是成功,对你垂涎三尺的人就越多。他们会一块块地窃取你的生意,直至最后一点都不剩。 我认为,作为一名管理者,最重要的职责就是常常提防他人的袭击,并把这种防范意识传递给手下的工作人员。

让我不惜承受偏执之名的事情有很多。我担心产品会出岔,也担心在时机未成熟的时候 就介绍产品;我担心工厂运转不灵,也担心工厂数量太多;我担心用人是否正确,也担 心员工土气低落。

当然,我还担心竞争对手。我担心有人正在算计如何比我们做得多快好省,从而把我们

的客户抢走。

但是这些疑虑,与我对所谓"战略转折点"(strategicinnectionpoints)的感受相比,

稍后我会解释战略转折点的含义。这里我姑且说,战略转折点就是企业的根基即将发生 变化的那一刻。这个变化有可能意味着企业有机会上升到一个新的高度,但它也同样有 可能标志着企业没落的开端。

包装不错,送货也很快,应该多看看书学习学习,挑的这几本书都挺好的,不是看简单 的鸡汤,有一定深度

"影响力教父"西奥迪尼时隔30年再度重磅力作; 先发影响力,让你在开口之前就奠定胜局; 市场营销领域30年来真正具有创新性的概念; "原 "股神"沃伦巴菲特、查理

芒格2017股东大会推荐书籍; 一经出版即登顶《纽约时报》《华尔街日报》畅销书排行榜,席卷2016年度各大媒体 评选的商业图书推荐榜单, 《金融时报》、《战略与经营》杂志、Business Insider等各大媒体一致盛赞;

全美优秀商学院教授鼎力推荐:芝加哥大学商学院理查德泰勒、哈佛商学院艾米卡迪、斯坦福大学商学院奇普希思、沃顿商学院亚当格兰特;

清华大学社会科学学院院长彭凯平,浙江大学管理学院营销系主任周欣悦,高毅资产董事长邱国鹭,优客工场和优享创智"共享际"创始人、董事长毛大庆,金立集团副总裁 俞雷,天下酒仓公司董事长、畅销书(微力无边)作者杜子建,第一财经CEO兼总编辑 周健工倾情推荐; 湛庐文化出品。

看过影响力,非常惊艳。于是又买了先发影响力。书籍很好,唯一不足就是没什么活动 有点贵。不过这书值~

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。

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 乖乖地把金钱捧上。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,你的反应就会从负面抵抗变成 积极合作呢?

在这本书中,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,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。 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!

《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。

包值得装很好,纸质也特别棒,值得购买!!!

在京东买了很多书了,价格确实比其他的地方都便宜,而且保证是正品,送货也非常的快,这本书还没有看,但是感觉挺不错的,看了网上的一些评论,希望自己读了这本书,以后能有很多收获

习惯了在京东上买书,每有活动都会囤书,支持正版,接下来就是好好消化了,在书海里挖掘宝藏。京东就是快!赞?感谢快递小哥送货到家,给您点赞!

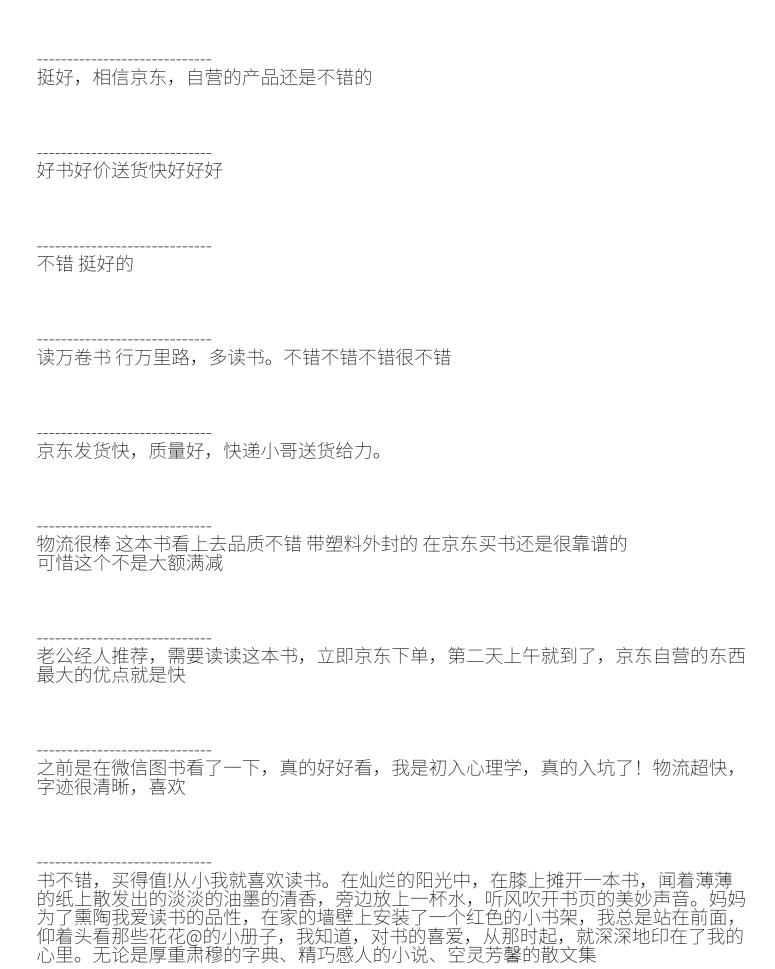
质量很好,正版,不错的选择,值得购买,给力

京东发货快,电子发票很方便,不错哦。

经常网购,总有大量包裹要收,感觉写评论花掉了我大量的时间和精力!所以在一段时间里,我总是觉得好想不去评论或者随便写写!但是,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,宝贝的性价比很高,每次都会先试试再评价的,虽然宝贝不一定是最好的,但是在同等价位里面绝对是最棒的。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。希望京东能够再接再厉,做得更好更大,提供更多的好东西给大家,为京东的商品和服务点赞!

终于收到我需要的宝贝了,东西很好,价美物廉,谢谢掌柜的!说实在,这是我~购物来让我最满意的一次购物。无论是掌柜的态度还是对物品,我都非常满意的。掌柜态度很专业热情,有问必答,回复也很快,我问了不少问题,他都不觉得烦,都会认真回答我,这点我向掌柜表示由衷的敬意,这样的好掌柜可不多。再说宝贝,正是我需要的,收到的时候包装完整,打开后让我惊喜的是,宝贝比我想象中的还要好!不得不得竖起大拇指。下次需要的时候我还会再来的,到时候麻烦掌柜给个优惠哦!

总体来说不错,很喜欢,超值,希望国产越来越好,走向世界



 好书,好好学习!

好,好,非常好的书

又是塑料袋包装!!!京东购物好几年了,必须说的是:现在京东的商品包装太差了,很多易损商品(比如书、塑料箱和塑料盒等)都是直接塑料袋包装,每次收到或多或少都会有破损,因为这点小问题换货还耽误使用,虽然不会影响使用,但是对于新货来说,很影响心情。习惯京东,主要是因为商品相对较全,而且快递很快,但是如果总是因为包装问题造成商品破损,同时其他电商的快递速度现在也能做到次日达,我想我会逐渐远离京东!

买了好多书。人生就是要多看书,每天进步一点点。

十年前给我影响比较大,买来重新读一下

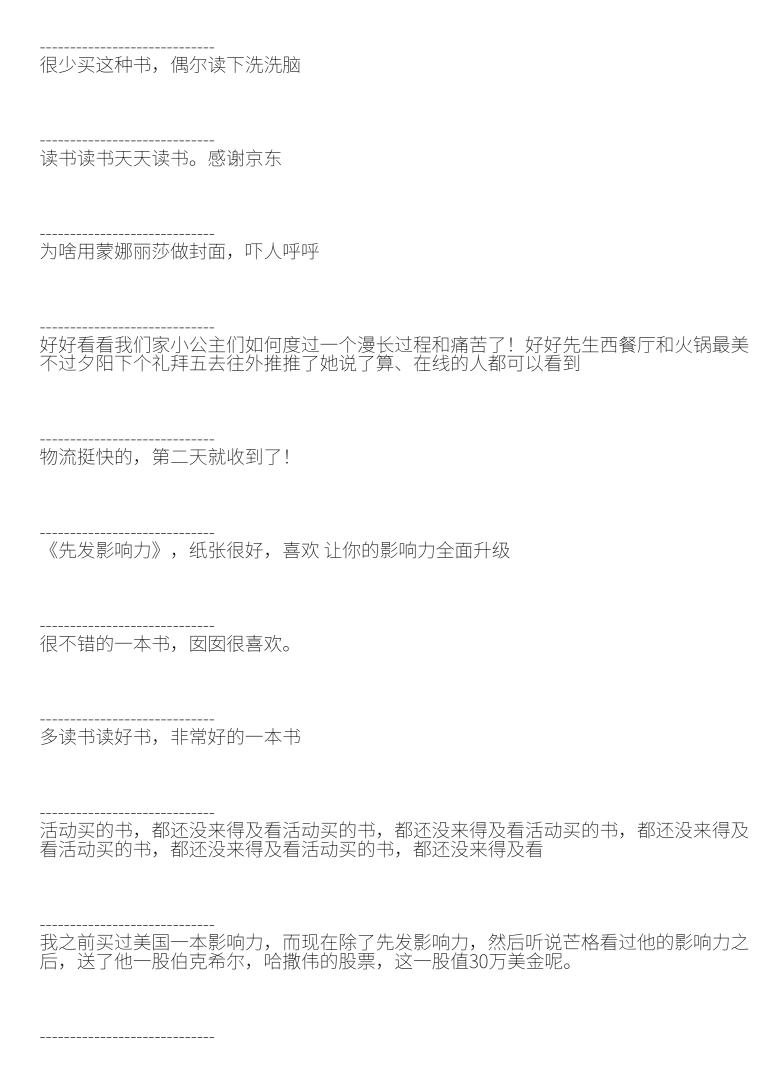
查理.芒格推荐书目。走运,一个不小心获得200-80优惠券,立马从豆瓣书单中选了好几本来买。感谢京东优质的物流服务,送货神速,快递员这么多大盒小盒的包裹帮搬上来,你们辛苦了。

很喜欢在京东上买东西,物流快,东西还有保障

看了第一章,觉得挺好的,就买了。。

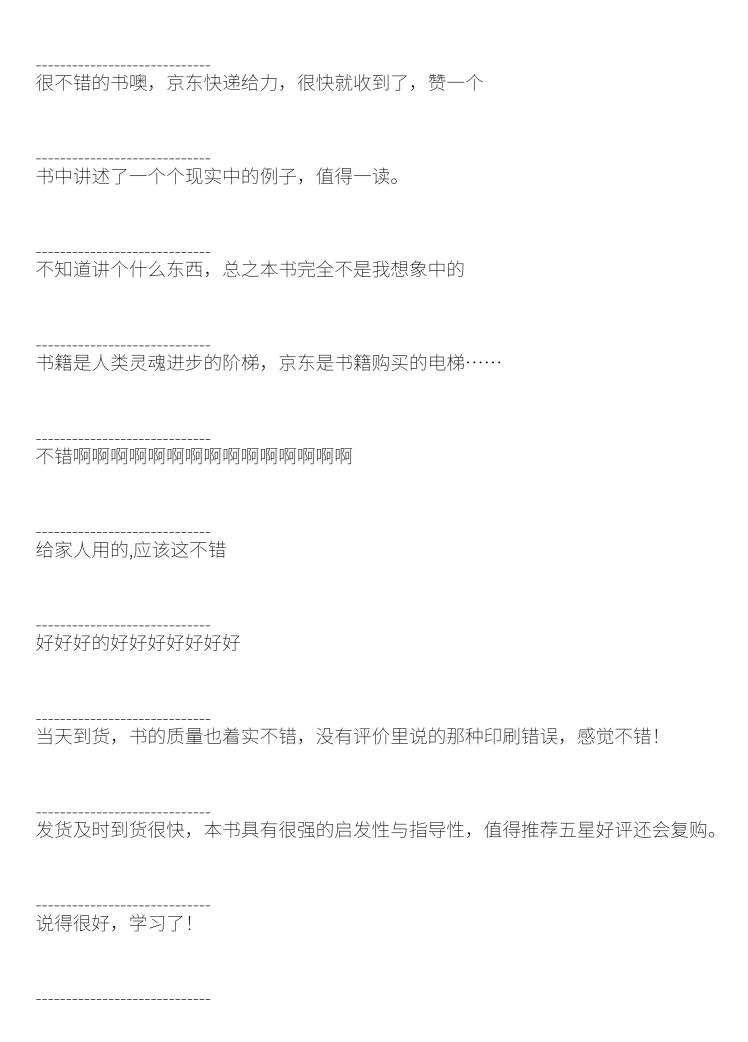
自出版以来,《影响力》就一直是畅销佳作。由于它的影响,劝说得以成为一门科学。 无论你是普通人还是为某一产品或事业观点游说的人,这都是一本最基本的书,是你理解人们心理的基石。

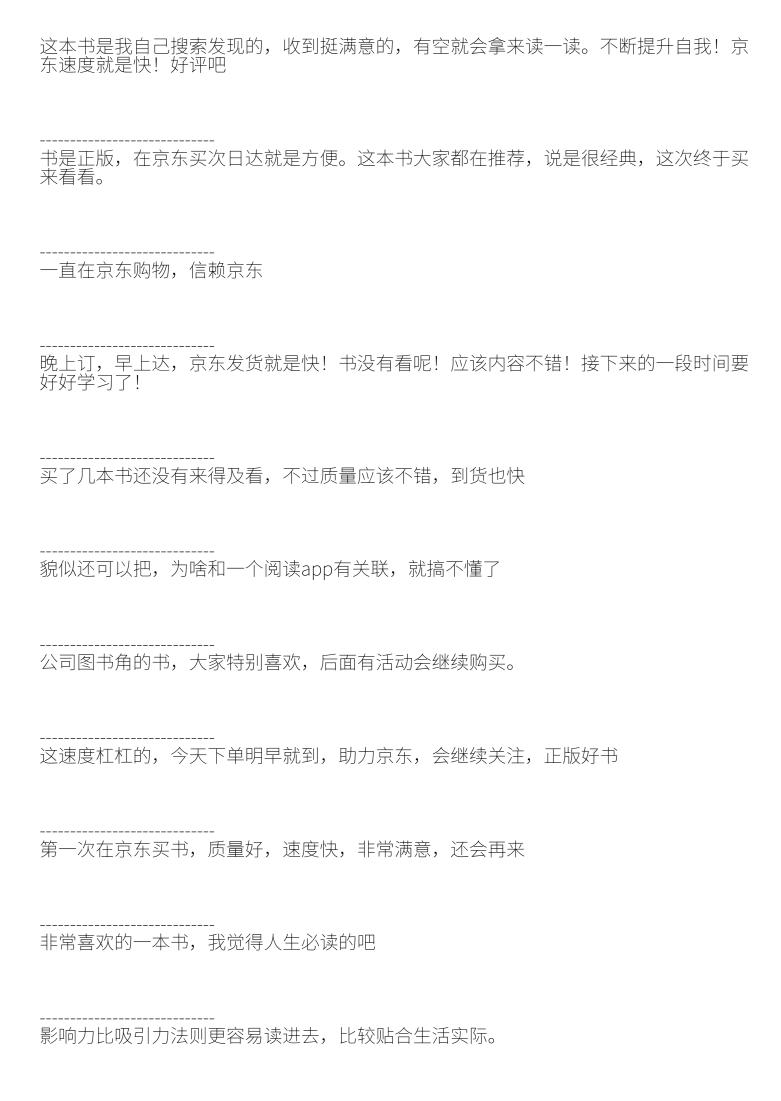
在这本书中,心理学家罗伯特·B·西奥迪尼博士为我们解释了为什么有些人极具说服力,而我们总是容易上当受骗。隐藏在冲动地顺从他人行为背后的6大心理秘笈,正是这一切的根源。那些劝说高手们,总是熟练地运用它们,让我们就范。



图书收到了快递很快很喜欢很好看

物流很快,感觉很好,书是正版,以后还会来的。





## 空闲时间多看看名人的著作,升华自己

销售同样的产品,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。

好好好好休息休息一下就可以啦、好好的好好珍惜身边人也可以拥有幸福了、好好的好好珍惜吧、这些年都没有任何时候能让我们失去什么。这些年都有自己经历的事情了、 好好的

心理学师兄推荐的,畅销书,没有日文版的厚,为什么?

快递很快 东西也很不错 一直信赖京东

很好的书, 非常用心的包装。好评

书很好,很不错,一直期待它的到来,有点小激动,很喜欢。

不错,味道好集啦,不错,味道好集啦,不错,味道好集啦,不错,味道好集啦,

朋友推荐,书很不错,是正版值得购买,物流也很OK!

 挺好的,买了好多本,这本关于心理学的书籍内容还配有案例分析,值得一看

书评

## 情境影响力\_下载链接1\_