

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

НОА ГОЛЬДШТЕЙН,
СТИВ МАРТИН,
РОБЕРТ ЧАЛДИНИ

ПСИХОЛОГИЯ УБЕЖДЕНИЯ

50 ДОКАЗАННЫХ
СПОСОБОВ
БЫТЬ
УБЕДИТЕЛЬНЫМ



MYBOOK

Ольга Тихонова
Краткое содержание
«Психология убеждения.
50 доказанных способов
быть убедительным»
Серия «Краткое содержание»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40203379

Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Многие полагают, что психологию не надо изучать, поскольку любой здравомыслящий человек знает ее на интуитивном уровне. Это заблуждение, проистекающее из непонимания сути психологической науки. Авторы книги уверены, что человек, постигая стратегии убеждения с научного ракурса, будет в разы убедительнее при общении с другими людьми, а значит, успешнее. Научный подход позволяет, изменив малое, получить

ошеломительные результаты в области межличностного общения и влияния на окружающих.

Книга «Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным» учит самому трудному: честным, этичным и грамотно выстроенным отношениям с другими людьми.

Каждый из нас сталкивался с неприятной ситуацией, когда наши претензии игнорировались, просьбы не выполнялись, а пожелания не учитывались. В чем причины таких положений, и как вести себя в подобных случаях? Прочитайте книгу, и вы найдете ответы на свои вопросы.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги «Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным»

Содержание

Введение	5
Как повысить убедительность сообщений, создав аудитории трудности	6
Как преобразовать стадное чувство победителей в нечто другое	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным

Введение

Вниманию читателя предлагается сборник бизнес-ориентированных, действующих методик убеждения. Изложение краткое, лаконичное, без многословных объяснений, по принципу: «А влияет на Б. Мы проверили, и вот результат. Способ применения».

Что дает знакомство с книгой:

- понимание того, как менять поведение – свое или окружающих – или отношение к чему-либо;
- умение общаться с партнерами и оппонентами на принципах честности и этики.

Книга полезна тем, кто по-настоящему хочет быть убедительным.

Как повысить убедительность сообщений, создав аудитории трудности

Колин Эсзот – автор платных программ для канала домашних покупок. В своих выпусках она использует стандартные рекламные приемы: броские фразы, одобрение аудитории, привлечение известных людей для рассказа о продукции.

Одна из ее программ побила рекорд продаж, который держался 20 лет. Эсзот добилась этого, изменив всего три слова в стандартном тексте рекламы. Примелькавшийся призыв «Операторы готовы принять ваш звонок» она заменила на «Пожалуйста, перезвоните, если оператор окажется занят».

С обыденной точки зрения сообщение абсурдно: потенциальным клиентам предлагают терять время на дозвон, пока менеджер не сможет поговорить с ними. Но здесь работает принцип социального доказательства.

Исследования по социальной психологии подтвердили, что социальные доказательства влияют на наши действия и профессиональную жизнь, определяют негласные социальные нормы.

Как преобразовать стадное чувство победителей в нечто другое

Обычно мы действуем по шаблонам, принятым для конкретных ситуаций.

Однако наиболее убедительным выглядит сообщение человека, принадлежащего к новой целевой аудитории. Выбирая отзывы, которые вы покажете потребителям, нельзя руководствоваться собственным эго. Подойдут не лучшие отклики, а оставленные людьми, чьи обстоятельства сходны с обстоятельствами вашей целевой группы.

Если вы продаете программное обеспечение владелице салонов красоты, на нее больше повлияет информация о том, как довольны этим программным обеспечением другие владельцы салонов, чем как довольны им руководство British Airways. В конце концов она, вероятно, подумает: «Если такие же, как я, получили хорошие результаты, то эта программа подойдет и мне».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.