

La méthode de l'influence immédiate

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : La méthode de l'influence immédiate : une technique innovante pour convaincre en 7 minutes / Michael V. Pantalon ; traduit de l'américain par André Dommergues

Est une traduction de : Instant influence cop. 2011

Auteur(s) : Pantalon, Michael V.

Autre(s) responsabilité(s) : Dommergues, André (Traducteur)

Editeur, producteur : Paris : Guy Trédaniel éditeur, DL 2015, cop. 2015 (85-Poiré-sur-Vie; Impr. graphique de l'Ouest)

Description matérielle : 1 vol. (386 p.) : couv. ill. en coul. ; 19 cm

ISBN : 978-2-8132-0797-5

EAN : 9782813207975

Classification décimale Dewey : 153.852

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 383-384

Résumé ou extrait : L'Influence immédiate est la seule méthode scientifiquement prouvée pour amener votre interlocuteur en sept minutes - ou moins - à découvrir l'intérêt de faire ce que vous lui demandez tout en conservant son libre arbitre. Que ce soit pour motiver vos employés afin qu'ils deviennent plus productifs, pour encourager vos clients à utiliser plus souvent vos produits ou vos services, ou encore pour inciter vos enfants à faire leurs devoirs à la maison, vous obtiendrez tout ce que vous voulez en six questions et sept minutes seulement ! Aux antipodes de la manipulation, cette méthode peut être utilisée aussi bien sur vous-même - pour vous motiver et vous pousser à agir - que sur les autres. [Source : 4e de couv.]

Sujet - Nom commun : Influence (psychologie)
Persuasion (psychologie)