

成功者の秘密が公開されました！

作者： 楽笑事務局

2013年 1月 13日(日曜日) 11:57 -

---

成功者の秘密が公開されました！

もし、あなたが、

- ・ 売り込みをする時、時間をどれくらいかければいいのか？
- ・ その時間内で何を言えばいいんだらう？
- ・ それをどんな順番で進めればいいのか？
- ・ プレゼンで大成功した人は何を提示しているんだらう？
- ・ その時、どんな説得方法を使っているんだらう？
- ・ その相手は、なぜ説得されたんだらう？

といった疑問を持ったことがあるなら、この新刊本の  
「シリコンバレーの交渉術 YESを引き出すの脳科学」  
は非常に役に立つ本になるかも知れません。

最新のニューロエコノミクス（神経経済学）分野の  
研究成果によると、すばらしい売り込みというのは、  
技術でなく科学だということが明らかになってきました。

実は著者のオーレン・クラフによると  
売り込みが上手くいくかどうかの鍵は  
人間の脳の構造に隠されていたと言うのです。

人間の脳は3つの領域に分けられます。

1つは知覚や思考などを司る大脳新皮質。  
その下にあるのが感情や記憶を司る大脳周辺系。

成功者の秘密が公開されました！

作者： 楽笑事務局

2013年 1月 13日(日曜日) 11:57 -

---

そして最後の1つが、 売り込みや説得の成功の” 鍵を握る”  
脳幹と言われる「本能」を司る部分です。

しかし、なぜ売り込みや説得において成功の鍵を握るのが  
思考を司る大脳新皮質ではなく脳幹なのでしょう？

それは、、、 ⇒ <http://123direct.info/tracking/af/375871/z6yhpmnW/>