

Overreden en verleiden PDF

Joop van der Pligt



Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.



Schrijver: Joop van der Pligt

ISBN-10: 9789043028929

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 2158 KB

OMSCHRIJVING

Overreden en verleiden 1e druk is een boek van Joop van der Pligt uitgegeven bij Pearson Benelux B.V.. ISBN 9789043028929 Als je mensen wilt overtuigen kom je een heel eind met goede argumenten. Toch is dat vaak niet voldoende: veel mensen roken, drinken te veel, bewegen te weinig, rijden te hard, of eten fastfood terwijl ze weten dat dit ongezond is. Daarnaast kopen mensen vaak spullen die ze niet echt nodig hebben en stemmen ze op partijen zonder de verkiezingsprogramma's te lezen. Waarop baseren mensen dan hun keuzes? Waar wordt hun gedrag dan wél door beïnvloed? Deze uitgave gaat over alle verschillende manieren waarop mensen zich laten overreden en verleiden. Dit boek is geschreven voor universitaire en hbo-opleidingen op het gebied van de psychologie, marketing, communicatie, politicologie, sociologie, voorlichting en gezondheidswetenschappen. Het is ook geschikt voor diegenen die vanuit professionele of persoonlijke interesse meer willen weten over de psychologie van beïnvloeding. Bij dit boek wordt op www.pearsonextra.nl voor zowel studenten als docenten veel aanvullend studie- en lesmateriaal aangeboden, zoals een testbank, powerpoints en verdiepingsmateriaal. Joop van der Pligt is hoogleraar bij de Afdeling Psychologie van de Universiteit van Amsterdam. Michael Vlieg is docent en onderwijscoördinator bij diezelfde afdeling. Beiden hebben meerdere studieboeken geschreven, waaronder *Psychology: The science of mind and behaviour* en *Survey-onderzoek: De meting van attitudes en gedrag*. 'Prachtig boek. Ik ben onder de indruk van de breedte en zorgvuldigheid. Ik zit tamelijk goed in de literatuur en toch las ik regelmatig over nieuwe interessante zaken. Dus mijn complimenten voor dit noeste werk.' - Prof. dr. Gerjo Kok, hoogleraar toegepaste psychologie, Universiteit Maastricht 'Ik vind het een heel goed geschreven boek over het beïnvloeden van attitudes en gedrag. Het zit inhoudelijk goed in elkaar en heeft diepgang [...] een aanwinst.' - Dr. Carina Wiekens, auteur van *Beïnvloeden en veranderen van gedrag*, docent aan de Hanzehogeschool Groningen 'Dit is een zeer interessant en goed geschreven boek over sociale beïnvloeding.' - Dr. Wilco van Dijk, universitair hoofddocent sociale psychologie, Universiteit Leiden

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Als je mensen wilt overtuigen kom je een heel eind met goede argumenten. Toch is dat vaak niet voldoende: veel mensen roken, drinken te veel, bewegen te weinig ...

Als je mensen wilt overtuigen kom je een heel eind met goede argumenten. Toch is dat vaak niet voldoende: veel mensen roken, drinken te veel, bewegen te weinig,

Als je mensen wilt overtuigen kom je en heel eind met goede argumenten. Toch is dat vaak niet voldoende: veel mensen roken, drinken te veel ...

OVERREDEN EN VERLEIDEN

[Lees verder...](#)