第一图书网, tushu007.com

<<攻心说服力>>

图书基本信息

书名：<<攻心说服力>>

13位ISBN编号：9787530945605

10位ISBN编号：7530945602

出版时间：2007-1-1

出版时间：天津教育出版社

作者：（日）内藤谊人

页数：131

译者：田秀娟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<攻心说服力>>

内容概要

如何在见面瞬间就占上风？
主动打招呼，在4分钟内让对方产生好印象；聊聊“生病”的话题，拉近彼此距离；不穿短袖衬衫，以免让你看起来很软弱；握手时运用正确的动作和力度，让对方感觉到你的气势；站立时，右脚往前迈出一步，抢占对方的空间……　　如何掌握对话的主动权？
连续向对方提出难以回答的问题，打乱对方的阵脚；采用肯定句式来表达，让你的话充满说服力；在对方喋喋不休的时候，巧妙中断谈话，重新夺回发言权；用“对不起”来消除对方的戒备心理，平息对方的怒气……　　如何随心所欲控制对方？
在进入正题之前，先聊聊轻松的话题；用具体的数字的巨大威力来压倒对方；用芬芳的气味软化对方，让他做出妥协和让步……　　如何彻底说服对方：预先告知话题，让对方持续集中注意力；告诉对方“我只说一遍”，让对方认真听你发言；加大动作的幅度，展示你的力量和自信……

第一图书网, tushu007.com

作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家，在社会心理学和临床心理学方面颇有建树。

第一图书网, tushu007.com

<<攻心说服力>>

书籍目录

第1章　如何在见面瞬间就获得优势“4分钟内”散发你的最大魅力聊聊“生病”的话题穿“短袖衬衫”会显得你很软弱见面时，要主动打招呼“握手”的技巧控制对方的“空间”即使在站立时，也要抢占空间争夺“时间”“时间被占用”的反击方法威慑对方的“椅子”把对方引入你的“领地”第2章　如何掌握对话的主动权通过“问题攻势”来占据上风避而不答，转换话题语言中不要有“被动形式”争夺“发言权”通过对比让对方产生“错觉”避免“……的”“……性”的表达方式“对不起”的魔力通过“表情和姿势”控制对话让对手感觉到你的“气势”“极力否认”反而会让人心生疑虑第3章　如人可拉近与对手的距离谈判前，先聊些温馨的话题通过动作使对方“做出决定”用“具体的”数字压倒对方用“芬芳的气味”使对手让步不让对方“接近”，可提高你的气势“模仿”对方的姿势——镜子连环效果“告别”的技巧和谈判对手的“秘书和熟人”搞好关系“讨好”上司和讨好上司相比，更应该“讨好”部下稍有失态，就“付之一笑”在出错前先道歉广告中的“诱导表现”邀请“共餐”敞开心扉第4章　如何让对方开开心心说“Yes”“暖昧”地说明——缺省的技巧“预先告知话题”使对方持续集中注意力视线要平缓地呈Z状通过“信息限制法”强调发言的重要性打动“难以打动”的对象通过大幅度的“动作”吸引对方的注意力重心不要只放在一条腿上——“对称”原理提前准备“大型”的资料“牵引注意力”与对方增加视线交流在“明快的氛围”中结束不要照搬稿件第5章　攻心谈判小技巧第6章　从不经意的动作中看透对方心理后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

后记　　在体育界，人们把光明磊落的竞争称为“公平竞争”，公平竞争也成为其他领域的竞争原则。
但是，由于每个人的身高、体重、学历、经验、相貌等都不同，各个公司的社会声望和品牌优势也存在着很大的差别，因此，在决出胜负之前，彼此的实力就已经存在差别，如果按照通行的公平竞争原则来竞赛的话，肯定是实力强的一方稳操胜券。
那么，实力弱的一方肯定会输吗?也不尽然。
实力弱的一方只要运用各种心理战术克服自己的不利条件，弥补自己实力上的不足，也可获得胜利。
这种心理学上的战术就是PowerPlay，即人际交往心理技巧。
本书中所介绍的人际交往心理技巧，统指实力有差别的双方在竞争时，实力弱的一方能够有效控制对方的所有技巧。
它最早诞生于一切以胜利为本的美国社会。
人们在政治、教育、体育等领域都广泛地进行着对这种技巧的研究。
不仅如此，关于如何应对某些心理技巧的相关研究也取得了显著的成果。
美国的著名政治评论家迪克.莫里斯在其著作《人际交往心理技巧》(PoweerPlay)中举例证明，美国历任总统，从亚伯拉罕.林肯到比尔.克林顿在领导人民、推进外交等方面都曾灵活有效地使用了人际交往心理技巧。
人际交往心理技巧的历史十分古老。
1561年，西班牙一位叫洛佩兹的神父出版了世界上第一本关于国际象棋的著作。
在这本书中，就已经谈到了这种技巧。
例如，作者建议在进行比赛时，应该尽量让对手坐在逆光的位置，在比赛中做一些让对方着急发慌的动作等。
棋手们都知道，在国际象棋比赛中实力固然重要，但心理上的战略战术更为关键。
因此人们投入了很大的精力来研究在比赛中运用心理战术取得胜利的方法。
比如，一些棋手在下棋时，动作夸张地举起棋子，用力叩击棋盘，目的就是以气势压倒对手。
还有人在玩麻将时，故意将香烟的烟气吹到对手的脸上，或者故意发出刺耳的、惹人心烦的声音，来分散对手的注意力。
在商业领域中，人际交往心理技巧也得到了广泛的应用。
比如，怎样才能顺利说服对方接受自己的提议7怎样才能给初次见面的人留下良好的印象7在为自己的错误道歉时，运用什么样的方法才能得到对方的原谅……本书将全面介绍可以有效控制对方的心理技巧，以上的问题都可以通过使用这些心理技巧得到解决。
可是，有一些商业人士在商业活动中仅仅运用认真和诚实这两种武器。
他们不想借助他人的力量，只想凭借自己的实力取得成功。
诚然，这种精神很值得钦佩。
但是，在竞争激烈的商业活动中，仅仅依靠认真和诚实是远远不够的。
我们既要公平透明地进行竞争，也应该学会马上就能派上用场的人际交往心理技巧。
有这样一个故事。
某商店售卖咖啡和牛奶两种饮品，刚开始服务员总是问顾客“喝咖啡吗”或者是“喝牛奶吗”，结果销售额平平。
后来，老板要求服务员换一种问法，要问顾客”喝咖啡还是牛奶”，结果销售额大增。
原因在于第一种问法属于判断型，很容易得到否定回答，而后一种问法属于选择型，在大多数情况下，顾客会从咖啡和牛奶中选一种。
在这个故事中，就因为运用了一个小小的技巧，结果带来了营业额的显著增长。
可见，人际交往心理技巧与公平竞争的原则并不相悖。
用与不用这种技巧，结果会有天壤之别。
在推销时，你需要让自己的产品在众多商品中脱颖而出，吸引更多顾客的注意力；在演讲时，你需要

第一图书网, tushu007.com

借助肢体语言和一些道具，使自己的观点更具说服力；在谈判中，你需要掌握谈判的节奏，使谈判向着有利于自己的方向发展。
人际交往心理技巧可以助你一臂之力，让你只需要花费很少的时间和精力，就可以战胜对手，赢得胜利。
　　商业人士应该掌握很多技巧，其中包括谈话技巧、自我推销技巧等。
这些技巧是引导商业人士走向成功的重要知识。
无论你想说服别人，还是进行商业谈判，或者是让部下服从自己，人际交往心理技巧都能发挥作用。
毋庸赘言，越能熟练运用这种技巧，就越能随心所欲地控制对方。
但是，怎样才能使自己的技巧比对方高明呢?本书的目的就是帮助你在商业活动中，做出透彻的心理分析，做到知己知彼。
在各种商业活动中，如市场策划、推销、谈判等，都可以使用心理技巧。
　　本书从这些技巧“有没有效”的角度出发，介绍了具有实用价值的技巧。
正如前言中所说，人与人的实力存在很大的差别。
你的能力较低的话，如果不通过“表现自己”的技巧增强实力，那么无论何时都不能达到你所期待的结果。
如果没有实力，一定要做出有实力的样子。
如果你和对方的实力有差距，那就一定要使用心理战术弥补这种差距。
期待这本书能成为对心理学感兴趣的商界人士的案头常备书，就此搁笔。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

生活就像是一场场的气势对决，只要你的意见与别人不一致，不管对方是你的家人，朋友，同事，还是你的部下，上司、客户或者你说服对方，或者对方说服你。

你不能不懂的攻心说服力！

话不在多，“攻心”就行！

你不能不懂的攻心说服力！

第一图书网, tushu007.com

<<攻心说服力>>

编辑推荐

　　或者是你说服别人，或者是被别人说服　　日本人擅长在细节上下功夫的精神在这本中表现得淋漓尽致，跟人打交道这件事，说起来好像简单，但要做好却很难，对于那些并非天生的社交困难者，其实是因为你不知道“交往”这其中的重重机关。
读完之后，你会对作者鞭辟入里，入木三分的洞察力完全征服。
不要被它平庸的封面迷惑，这是一本真正的好书。
　　生活就像是一场场的气势对决，只要你的意见与别人不一致，不管对方是你的家人，朋友，同事，还是你的部下，上司、客户或者你说服对方，或者对方说服你。
　　你不能不懂的攻心说服力！
　　话不在多，“攻心”就行！
你不能不懂的攻心说服力！

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com