

<<一句话搞定对方的心理学>>

图书基本信息

书名：<<一句话搞定对方的心理学>>

13位ISBN编号：9787538168075

10位ISBN编号：7538168079

出版时间：2011-6

出版时间：辽宁科学技术出版社

作者：[日]涩谷昌三

页数：160

译者：张瑶

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>

## <<一句话搞定对方的心理学>>

### 前言

首先，假设你是领导或是老资格的职员。

如果你对你的下属或是新职员说“交给你的计划书还没办妥吧。

不快点儿的话就要来不及了啊”，他们不见得买你的账。

那么，怎样才可以让他们为你卖力地工作呢？

请回忆一下你自己孩提时代的种种吧。

当被父母问到“家庭作业做完了吗？

”时，我们是不是也会反驳道：“刚刚想做来着，但是现在没有什么干劲了！

”这与职员的反应是一样的。

人大多如此：讨厌被他人命令去做某事。

如果别人一要求我们干什么事情，我们就立即去做的话，会给别人造成这个人是“让干什么就干什么”的印象，让我们感觉很恼火。

不管是下属还是新人，在他们看来，自己也想要自觉地做某事。

但“不是对上级和资格老的职员言听计从，而是按照自己的意思去办”。

对于有这种想法的下属或新人来说，与其唠叨他们干这干那，还不如用一种委婉的方式让他们感到是在自主地做某事。

比如，通过表扬他们“你真努力啊。

我一直很欣赏你的设计能力哦”，以达到让他们做事的目的。

也许对于他们来说有时工作很吃力，但是被上级表扬后他们就会自主地把工作干好了。

想要抓住某人的心并让他为你办事的话，关键在于读懂他的情绪并使用合适的语言。

本书将从办公现场到日常生活的一切场景出发，为“一句话”提出具体的建议。

涩谷昌三

## <<一句话搞定对方的心理学>>

### 内容概要

本书作者为日本著名心理学家，人际交往指导专家。书中介绍了能够实现“与同事更融洽地沟通、在会议上的讲话更游刃有余、在他人心目中的好感度迅速提升”等方法。列举了从日常生活到职场、生意场上的若干个例子，详细为您解说了为什么这样简单的一句话就能轻松奏效！

本书更加强调双方对话时的心理以及交谈的细节，帮助读者提升“综合工作能力”，并以提高“营销能力”为主题，在提出问题的同时给出场景式的案例，带给读者身临其境的感觉。

本书内容风趣幽默、浅显易懂，阐述了包括同事之间，上下级之间，销售与客户之间，普通朋友之间，夫妻之间相应的一些必要策略或方法，是一部超级实用的心理学力作。同时书中还配有精心绘制、妙趣横生的漫画插图，让读者能够更加轻松地阅读，获得与其他心理学读物不一样的新鲜感。

## <<一句话搞定对方的心理学>>

### 作者简介

涩谷昌三

1946年出生于日本神奈川県。

在学习院大学毕业，后获得东京都立大学研究生院博士课程学位。

主攻心理学。

文学博士。

曾作为教授执教于山梨医科大学，目前任目白大学社会学院教授。

主要研究课题为人际交往中的非语言机能和作用。

所著图书均为语言简易富含幽默的研究成果，备受好评。

目前作为行为心理学家在媒体上活动频繁。

主要著作有：《人与人之间的最佳距离》、《为什么这个人会听下属的话》、《从外表判断人的技巧》、《提升200%好感度的说话方法》等等。

## <<一句话搞定对方的心理学>>

### 书籍目录

前言——掌握“一句话搞定对方”的心理学的依据!

第1章用“一句话”一下抓住对方的心

交待工作事宜却不破坏对方情绪——“能不能抽个空儿过来一下……”

托付他人重任时——“有个事要拜托给你才行……”

化对立矛盾的谈话为和谐友好的氛围——“就像XX所说的那样……”

附加评价时，呼应对方的一句话——“原来如此！”

是……这样啊！

”

被他人表扬穿的西装很有品位，该如何回应呢？

——“你的领带也相当不错嘛！”

”

想要得到同事或他人的好感，对其作评价时可以欲扬先抑——“做法虽然强硬，但是还算得上细致周到。”

”

“平民首相”原敬先生的“甜言蜜语”是什么？

——“应该细细地听你的话……”

表扬他不被众人所留意的优点——“你在表演中很会眉目传情……”

她是否有爱慕之心？

检验好感度的法则——“是‘我们’还是单单‘你和我’两个人”

讷于言，反而能够展现内心的真诚——“我的嘴，其实很笨……”

第2章“一句话”让对方跟上自己的脚步

直截了当询问想要得到的信息！

——“请直说能给我便宜多少”

意见产生分歧，学会这样反驳！

——“我很理解你这样的想法，只是……”

“激将法”使之让步的谈判秘诀——“与我这一方的认知存在着差距”

“欲擒故纵”战胜法的使用诀窍——“我明白了，但是……”

想要发言时的完美切入法——“话又说回来了……”

“鹦鹉学舌”法，逼近对方的真实想法——“这个很困难啊”“是很困难吗？”

”

拥有超群的劝说效果！

一种重复的话剧对白式的妙计——“这样的保额不会有问题吧”“保额应该需要翻倍吧”

换位思考，直逼对方的心里话——“如果给你调动工作的话，将会……”

三段式论证法，使之领会对自己有利的道理——“A与B同理”“B与C同理”“那么A就与C同理”

吸引众人目光的沉默也可产生效果——“接下来要说些什么呢……”

第3章逆向思维把握人的心理的谈话战术

这样发问后，对方绝对不会说“不”！

——“你也应该觉得XX是比较好的，是吧？”

”

尊重以“忙”作为拒绝借口的人，杀个回马枪——“在您百忙之中打扰，真是过意不去……”

违背“角色期望”的反攻心理战术——“不着急更换也没有关系……”

若有事拜托别人，先从赞誉开始——“您好像对园艺很是了解……”

在“对比效果”的假想里中计——“这个比想象的要便宜啊”

不让对方说“不”的二选一的提问法——“是喝红酒还是喝啤酒呢？”

”

## <<一句话搞定对方的心理学>>

倘若找到了“共同点”就可以一举获胜——“真巧了，咱们不是老乡吗？”

“推敲意向型”请求，让对方无法拒绝——“你可不可以帮我做XX啊”  
换位思考，扮演对方的角色——“如果你是贸易甲方的负责人的话，你会……”  
表明对对方的期待会得到意外的效果——“完成这项工作，非你莫属”

### 第4章从“一句话”中解读对方深层的心理活动

掩饰尴尬局面的借口是什么？

——“你真是给我留了个作业……”

回答“不行”的委婉表现形式——“总之要先考虑考虑……”

把任务交给这个人不会出什么问题吧？

——“听我的没错……”

也许是打心眼里看不起对方！

——“有句话不知当讲不当讲啊……”

明显含有让你归属的用意——“我这都是为了你好才……”

自我表现欲望强烈的人，或胆小怕事的人的口头禅——“只有在这里我才跟你说……”

责备失败的人从而享受优越感——“我不是对你说过吗？”

贬低自己的真正意图是什么？

——“怨我无能……”

话外音就是“别跟我废话！”

——“有不满的话，就请说出来……”

是已经感到腻烦的表现吗？

——交谈中的“我明白了”

想避开来自对方的反驳——在不该道歉的场合下说“不好意思……”

害怕被认为“因为讨厌别人而不愿说话”——“嘴巴不停说话的人”

### 第5章判断说话方式、行为举止、眼神视线的心理法则

如何与初次见面的人拉近关系呢？

——“个人空间”

效仿对方的行为举止就会产生话题——“和谐的舞步”

通过视线可以解读对方的心理状态，也可以了解其性格！

——“眼神交流”

表示在认真地聆听的信号是什么？

——“姿态反馈”：随声附和，颌首微笑

如果想变得更加和蔼可亲，要怎么做？

——“开放自己，善意的回馈”

听懂这些行为举止的“弦外之音”——“胳膊交叉，颌首微笑，晃动双手”

谈判的成败受场地选取的影响——“地理优势”

移走放在桌子上的“私人物品”意味着什么？

——“地盘圈定”

<<一句话搞定对方的心理学>>

章节摘录

版权页：插页：

## <<一句话搞定对方的心理学>>

### 编辑推荐

这“一句话”有着卓越的效果！

！

九成有效！

“这件事情只有你能办！”

”——200%提升人际关系融洽度“应该细细地听你的话……”——“平民首相”原敬先生的“甜言蜜语”“我明白了，但是……”——“欲擒故纵”战胜法的使用诀窍“这个比想象的要便宜啊”——在“对比效果”的假想里中计从办公现场到日常生活的一切场景出发，用“一句话”提出解决方案！

下属或是新人不按照你说的去做时……在会议中不能顺畅地发言时……想要获得他人的好感时……意见产生分歧时……有事拜托别人时……推荐您阅读这本《一句话搞定对方的心理学》，它可以帮您消解烦恼！

这“一句话”会让您的人际关系变得顺畅无比！



<<一句话搞定对方的心理学>>

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>