

<<攻心说服力2>>

图书基本信息

书名：<<攻心说服力2>>

13位ISBN编号：9787544239271

10位ISBN编号：7544239276

出版时间：2009-1

出版时间：南海

作者：内藤谊人

页数：135

字数：120000

译者：李炜

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>

<<攻心说服力2>>

前言

你能否在自己不说真话的情况下套出对方的真话呢？

本书介绍的就是这样的心理技巧。

人际关系很多情况下取决于你能否打听出对方的真实想法。

如果能套出对方的真话，就能在心理上处于优势，引导谈话的方向。

相反，如果自己的真话被对方套出，则只能听从对方的摆布。

因此，说服别人的关键就在于套出他的真话，而绝不让他看出你的真实想法。

你的想法，你的愿望，必须隐藏起来，如果轻易地就被套出，对方就会认为你是个轻信他人的人。

意大利思想家马基雅维里在《君主论》中有如下的叙述：“立身行事，不使用诡计，而是一本正直，这是多么值得赞美呵！

然而我们这个时代的经验表明：那些曾经建立丰功伟绩的君主们却不重视守信，而是懂得怎样运用诡计，使人们晕头转向，并且终于把那些一本信义的人们征服了。

”这段话可以说是对本书的完美总结。

想要说服别人，一味地宣扬正义、诚恳、老实还不够。

虽然体谅对方、重信守义很重要，但是如果只用这种方式 and 他人交往，不仅会浪费巨大的人力、物力及时间，也无法跟上现代社会的节奏。

在现代社会，只靠正直与诚实无法解决所有问题，人际交往的方式方法应该更加灵活。

<<攻心说服力2>>

内容概要

生活就像是一场场说服竞赛，只要你与别人的意见有分歧，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。

话不在多，“攻心”就行！

生活就像一场场说服竞赛，只要你与别人的意见有分歧，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。

继《攻心说服力》之后，本书教给你更多、更实用的说服技巧，让你快速成为套话高手：何时聆听，何时应答；何时迎合，何时反驳；何时点头，何时发火；何时赞美，何时批评；何时观察，何时分析；何时深藏不露，何时抛砖引玉……话不在多，“攻心”就行！

你不能不懂的攻心说服力！

你不能不懂的攻心说服力！

<<攻心说服力2>>

作者简介

内藤谊人，心理学者。

日本庆应义塾大学文学系毕业，庆应义塾大学社会学博士课程学习结束。

现为ANGIRuDO公司董事长。

他在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树。

经常进行演讲，举办企业研习活动，致力于将心理学法则应用到人才培养、提升销售

<<攻心说服力2>>

书籍目录

前言第1章 取得对方信赖的技巧 事先要做充分的调查 即使压制自己的意见也要迎合对方 对于相反的意见,要暂且表示同意 听对方谈话时要夸张地点头 全身心倾听对方的谈话 快速转换话题,以便转换心情 鹦鹉学舌 表达方式要通俗易懂 一股脑地发火,一点点地表扬第2章 撬开对方嘴巴的诱导技巧 假装不知道,让对方开口 装傻的技巧 故意说错话,消除对方的戒备心 故意说错话,让对方纠正 营造让对方吐露真言的氛围 冒充媒体采访 故意告诉对方无聊、没意思 向对方透露自己的隐私 敢于泄露重要信息 提问需要进三步退两步第3章 从小信号中看透对方的真实意图 内心的想法肯定会露出“信号” 从生活细节观察对方 询问对方是否喜欢猫 观察对方是否把手藏了起来 看透对方本质的八大技巧 从流言判断真实情况 不要相信轻易获取的信息 以“反复出现”作为判断的标准 观察眼珠的转动判断对方是否性急、易怒 从身高推测自尊心的强弱 从对金钱的执著程度推测对方的干劲 注重对方过去的行为第4章 从难缠的对手口中套出真话 从意外的角度提问 用接话法让对方说真话 让对方从第三者的角度发表意见 迎合对方的谈话类型 使用倒置法表达自己的钦佩之情 用双击模式套出对方的话 磨炼幽默感 初次见面谈话时间不宜过长 哭给对方看第5章 什么时候人们会吐露真言 填饱对方的肚子,能松动他的嘴巴 座位安排要让对方感觉很放松 和客户见面要挑选晴天 把谈判安排在下午 屋内的温度要舒适一点第6章 成为套话高手 假装诚实很重要 不能轻易表现“大方” 有必要让别人惧怕你 对话训练需要两个人进行 培养提问能力 不能太有魅力 用购物清单法隐藏自己的真实想法后记

<<攻心说服力2>>

章节摘录

在打探对方真实想法的时候，如果问题一下子触及到了核心部分，会给对方带来不必要的压力。

因此，最好先提些表面性的问题，然后再逐步靠近核心。

一般来说，与本人关系密切的问题都很难打听出来。

比如关于性、不光彩的经历，等等。

如果不慎问到了这些问题，对方很可能会马上闭紧嘴巴，不愿意再跟你聊下去了。

相反，对于电影、工作内容、家庭成员、将来的梦想等问题，人们相对比较容易回答。

因此最初的时候可以从这些无关痛痒的问题开始。

聊了一段时间后，人们就会希望说些更深层次的心里话——和擅长提问的人聊天的时候，我们往往也会有这种感觉。

我上研究生时有一位学长，他在和女性喝酒的时候，总是先聊些大众化的问题，慢慢地解除对方的戒备心理。

大约30分钟后，这些女性都会在学长的谈话技巧之下放松警惕，把平时说不出口的事情，比如自己失恋的故事等都告诉他。

我对学长的谈话技巧十分佩服，仔细分析一下可以看出，他使用的就是“从表面问题慢慢深入到深层问题”的技巧，巧妙地引导了谈话过程。

学长更厉害的地方是，如果感觉问题过于深入，对方回答起来有点为难，他会立刻回到大众化问题上。

<<攻心说服力2>>

后记

“您能不能写一本如何套出对方真心话的书？”

”说实话，当钻石出版社的笠井一晓先生委托我写这本书的时候，我十分犹豫要不要答应下来。

“真有这样巧妙的方法吗？”

”对此我深表怀疑。

即使有，顶多也只是一两个技巧，无论如何也写不成一本书。

但是，这个主题很有趣，特别是不让对方看透自己的内心世界这一点，引起了极大的兴趣，我也很希望能写一本这样的书。

于是，我重新翻阅了以前写的书，并从马基雅维里、孙子等古代著名的思想家、军事家所著的典籍中受到许多启发。

我逐渐有了自信：“写这样的一本书没有问题。

”并一口气完成了本书，连我自己都觉得内容很不错，而且认为市场上很难找到包含如此多谈话技巧的书。

不过，本书并不只是单纯地介绍谈话技巧，也不是简单地帮读者改善人际关系。

书中所介绍的各种技巧，能应用于商务活动的各个场合。

最近，人们越来越注重谈话技巧及人际关系了，书店中摆放着许多这类图书。

但是大部分书中只罗列了若干条人所共知的规律，或者是常识性法则，总感觉有些欠缺。

估计有这种想法的不止我一个人。

<<攻心说服力2>>

编辑推荐

《攻心说服力2》编辑推荐：生活就像一场场说服竞赛，只要你与别人的意见有分歧，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，《攻心说服力2》教给你更多、更实用的说服技巧。

<<攻心说服力2>>

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>