

<<每天学一点催眠社交心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天学一点催眠社交心理学>>

13位ISBN编号：9787564037918

10位ISBN编号：7564037911

出版时间：1970-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：墨墨，李翠 著

页数：245

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>

## <<每天学一点催眠社交心理学>>

### 前言

社交是一种社会活动，现在的人越来越重视社交的作用。

因此，懂得一点催眠社交心理学是十分必要的，这样更有利于自己的交际。

20世纪40年代的时候，“口才、金钱、原子弹”被美国人列为世界上生存和发展的三大法宝。

到了60年代的时候，“口才、金钱、计算机”又被看做是当时世界上最具力量的三大武器。

口才一直占据着重要的地位，口才其实就是如何说话，它一直占据鳌头有其自身的原因。

沟通是日常生活的重要部分，不管是想要达到什么目的或者想要别人做什么，最主要的还是要说出来，而沟通的基础就是语言的沟通。

沟通的目的就是要打动别人，赢得别人的称赞和赞赏。

事实上，人们在平常的生活中会花费50%~75%的工作时间，以书面形式、面对面的形式或打电话的形式与人沟通。

沟通中起决定作用的就是语言，换句话说就是说话，怎么说、说什么才是其中首要的关键。

这些也都是因人而异和因事而异的，有的人在沟通的时候需要做到含而不露，话说三分就好；有的人则需要直接表达，否则会产生误会。

有的事情需要坚持自己的原则，自己掌握沟通的主动权；而有的事情则要利用人性的弱点去打动别人，这样才能达到自己的目的；有的事情在说话时要懂得利用强势的手段，否则没有自己的权威……其实这些都可以算是一种催眠社交心理学。

因为与人交谈时首先要做的就是打动别人，让别人在无形之中认同自己。

对别人有所求的时候，想要别人成全自己，就要有一定的沟通技巧和方法。

这就是催眠社交心理学。

## <<每天学一点催眠社交心理学>>

### 内容概要

着重讲解的是人际交往中，如果想要在沟通中达到自己的目的或者得到别人的赏识、肯定等，就要学会掌握别人的心理，就要懂得这样在说话中占有优势或能够让别人另眼相看。这些都可以说是沟通过程中的人物心理攻占技巧和操纵技巧，懂得了这些，沟通也就不是什么难事了。

在沟通的时候要想让别人买自己的账不是会说就可以的，关键还是怎么说。本书以为读者考虑的角度出发，从各个方面对人与人之间的沟通技巧等做了一系列的举例，从不同的侧面展示人性的特点和沟通的技巧，希望对读者有所启发。

## &lt;&lt;每天学一点催眠社交心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 茶倒七分，话留三分——悬念语言事业来的催眠魅力002.话在明处，意藏暗处005.正话也可反说009.心里有首难言的歌012.巧弹弦外之音016.言不在多，达意则灵020.画龙要点睛，言到意尽第二章 别隔着靴子瘙痒——有效赞美是最好的“催眠术”026.“声东”常为了“击西”029.物犹如此，人何以堪033.送人面包时别忘送牛奶038.阎王也爱听的话042.话不在多但在好045.把话说到心窝里049.拍马而不惊马053.人戏的话才能人情056.蛇打七寸，话中要害059.避免言语伤害，抓住共通性第三章 流眼泪的催帐单——催眠大师必击的人性软肋064.利用人渴望被尊重的特点067.曲调未成先有情071.功成理定贵在推心置腹074.别了，你错了077.说话要以情动人080.给“套子”换个说法082.利用人性的弱点赚取同情心085.带你进入我的地盘。

88.脸面不如名片091.矮人三分，欲擒故纵第四章 别用肉包子打狗——提高威胁的权威性096.你要的感觉我能给099.假作真时真亦假102.牌出每把，把把不同106.像潜水艇般深藏不露109.勇敢地展示自己112.该出手时就出手115.汤好不是料的作用118.简短精悍的话更有威慑力120.一句婉言通深处124.关键时刻一语中的第五章 小礼物的大魅力——人情世故的催眠魔力128.适当给对方点甜头131.看人说话，懂得赞美134.舍不得孩子套不到狼138.信任他人，激发潜能141.别小看称呼的重要性144.投其所好，对症下药147.相见恨晚的目的151.攀亲戚，拉关系154.用真挚的心打动人157.摆正态度，化敌为友第六章 巧借第三方的力量——借力打力攻占人心162.他人之话可以攻心164.一个出纳员的方法166.穿自己的鞋，让别人跟着走170.学会巧妙地拒绝别人174.温柔的坏消息177.拒绝别人要讲究技巧180.用赞扬代替批评183.背后有言他会知187.身临其境的是别人190.暗示被忽视的结果第七章 让他人站在聚光灯下——巧避尴尬的自我催眠194.众矢之的必有灾祸197.善于打圆场，巧避尴尬201.逆鳞之处可伤人203.中国式的以柔克刚207.用智慧的语言化解尴尬211.用自嘲找到出口214.借别人一个台阶217.面子是自己给自己的220.加深印象的好方法——幽默第八章 倾听者掌控全局——强化别人的服从意识224.会说话是一种能力228.吃人嘴短，拿人手软231.口水下面淹不死人235.身兼数职的千里马239.拒绝可以不说“不”字242.此时无声胜有声



## <<每天学一点催眠社交心理学>>

### 编辑推荐

《每天学一点催眠社交心理学》：阅读《每天学一点催眠社交心理学》后，你必须做个有掌控力的好人！

《每天学一点催眠社交心理学》有你从未发觉的神奇力量，它能让你催眠他人、掌控人心。社交催眠术没有那么深不可测，更不是多么高不可攀，每个人都有操纵人心的潜质。

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>