

<<初次见面的心理战术>>

图书基本信息

书名：<<初次见面的心理战术>>

13位ISBN编号：9787801031433

10位ISBN编号：7801031431

出版时间：1997-12-01

出版单位：商务印书馆国际有限公司

作者：多湖辉

页数：207

译者：王彦花

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>

<<初次见面的心理战术>>

内容概要

《初次见面的心理战术》讲述了赞美异性时含糊其辞效果更佳、避开众人对对方的评价，赞美其新的闪光点、借助共同话题，创造轻松的气氛、对对方所说的笑话表示感兴趣，可以赢得对方的好感、多以“对方”为话题，比较容易打动对方、在非正式场合，称呼对方的名字，能增加亲密感等。

<<初次见面的心理战术>>

书籍目录

第一章 消除紧张、怯场情绪的心理战术本章前言1 与其担心对方对自己的评价，不如反过来先评价对方2 提高嗓门说话可以避免怯场3 身上佩带一件贵重的饰物能增强自信心4 发生不愉快的事情时应积极调整情绪5 提前相见时间可以避免怯场6 以轻盈的步伐驱走初次见面时的紧张7 比对方先到达约会地点可减轻紧张不安8 眼睛的高低位置相等可形成平等的人际关系9 尽量将会面地点定在自己的势力范围内10 谈话时要注视对方的眼睛11 开门见山地提出重要的问题，可以消除紧张感12 坦诚调侃自己可以缓解紧张13 让“信心十足的自我”与“怯弱畏缩的自我”对话14 谈判时信笔涂鸦能挽回劣势，掌握自己的基调15 牢记自己的优点可消除初次见面时的不安16 想到“对方同样是初次见到我”便能缓解紧张情绪17 从“人”这个纯洁的立场来看，任何人都是平等的18 将初次见面视为再见的开始，便能缓解紧张感19 “今生只见这一面”的心理可以减轻初次见面时的紧张感20 通过第三者对初次见面的对方的评价，可了解这二人之间的关系21 资料及备忘录可以避免话题中断的尴尬22 当对方向你提出难以回答的问题时，要“以牙还牙”23 思考其他问题以摆脱失言的挫败感24 放慢自己的动作可以缓解心理上的紧张25 预先拟定初次见面失败时的对策，才不致被对方的气势压倒26 见面开始的几秒钟是给对方留下美好印象的关键时刻第二章 打开对方心扉的心理战术本章前言27 想获得对方的共鸣，首先要“佯装”与对方共鸣28 与其赞美对方本身，不如称赞他过去的成就及所属物29 赞美对方引以为豪之处，可使对方敞开心扉30 对绝对自信的人适当贬抑，可加深友谊31 赞美异性时含糊其辞效果更佳32 避开众人对对方的评价，赞美其新的闪光点33 借助共同话题，创造轻松的气氛34 对对方所说的笑话表示感兴趣，可以赢得对方的好感35 多以“对方”为话题，比较容易打动对方36 在非正式场合，称呼对方的名字，能增加亲密感37 真心喜欢对方才能创造出和谐的气氛38 自然地暴露自己的缺点可以消除对方的戒备心理39 下午见面更能达到预期的目的40 有求于人或表示致歉时最好拜访对方的住宅41 邀请初次见面的人时应先说明详情42 利用与对方是同乡、校友的关系，找到共同话题43 在寒暄中加入能使对方产生共鸣的……第三章 一眼识破对方心思的心理战术第四章 给对方留下深刻印象的心理战术第五章 赢得对方肯定的心理战术

<<初次见面的心理战术>>

章节摘录

要和陌生人见面时，如果能利用这种积极的同一性，以愉快的心情去与对方会面，便可减少怯场及紧张感。

如果酷爱电动玩具，不妨先玩一下电动玩具；如果偏爱绘画，也可到附近的艺术馆走走。

著有《逻辑哲学思考》之作的哲学家卫特根•修达因在思考时，如果陷入困境，他就会到电影院去看一部喜剧以突破思考的难关，这已是世人共知的事情。

如果一直独自闷在书房里，自然就难以驱散由于过度思考而留在心中的阴影，也不会有好的创意。

所以，会工作、善于交际的人都很懂得而且也善于将消极的同一性转化为积极的同一性的深层心理技巧。

尤其要和陌生人见面时，更需要这种技巧。

如果内心残留着不愉快，根本无心与对方见面，即使见了面也只会给对方留下不好的印象。

因此，如果事前发生了不愉快的事情，无论如何也要做一些令自己愉快的事，以便调整情绪，转换心情。

……

<<初次见面的心理战术>>

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>