

<<心理诱导术>>

图书基本信息

书名：<<心理诱导术>>

13位ISBN编号：9787512305434

10位ISBN编号：7512305435

出版时间：2010-9

出版时间：中国电力

作者：杨玉柱

页数：250

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>

<<心理诱导术>>

内容概要

很多人把“诱导术”想成一种诡计，认为它是一种投机取巧的人际交往方法。其实不然，诱导术能有效地化解人际交往中的问题，让我们与他人和谐相处，共同发展。本书通过丰富、生动的生活案例系统地告诉读者什么是心理诱导术，并展示了与我们生活息息相关的诱导技巧，帮助读者理解如何影响他人，以及如何避免被不良信息诱导，将生活和工作中的难题逐一破解。

<<心理诱导术>>

作者简介

杨玉柱，华通管理咨询专家委员会常务委员，美国AACTP团队培训师和管理教练，体验式培训专家。对高绩效团队组建、中层管理人员领导力提升、教练技巧、企业学习与发展体系构建等有系统、独到的研究，长期为马士基、华为、TCL、中国工行、联邦制药、曼秀雷敦、北京师范大学、广

<<心理诱导术>>

书籍目录

丛书序前言第1章 秘密：无意识的控制 镜子里的自己更可爱 爱他，因为他爱我 炎热会导致攻击 自私的人更容易助人 找单个人帮忙更有效 填饱肚子，就能松动嘴巴 人们总能自圆其说 温柔才是最可怕的 为什么打哈欠总是连着发生 我为何会自愿电击别人 冲突总是来自误解第2章 规律：隐蔽的心理力量 喜欢发生的规律 改变发生的规律 帮助发生的规律 说服发生的规律 服从发生的规律 和解发生的规律第3章 布局：步步为营的心理策略 一步步学会身体密码 让别人愿意接近你 寻求同类意识 刺激他改变态度 寻求帮助的步骤 利用群体压力 一步步把冲突控制在最低 让他在你身边停下来 使他进入一个角色 控制他人外在依从 暗示他人的操作 在冲突中逐渐建立沟通第4章 关键点：深层诱导心理密码 找到归因习惯 同化一样的情感 利用好心情 学会反馈别人 恐惧能加剧说服 使他分心 避免反驳的发生 学会得寸进尺 情感的距离控制 创造权威的合法性 控制好情绪 制造团体效应 减少“镜像知觉” 减少知觉的不公正 避免过度竞争 让对方说出承诺第5章 暗示：成为最巧妙的谈话人 优化谈话技巧 7±2法则 让赞美巧妙而有效 保持谈兴用闲聊 语言要流畅 避免使用命令性语句 迎合对方的谈话 晓之以理与动之以情 避免言语冲撞 道歉是一门学问第6章 真相：驾驭力的来龙去脉 物以类聚还是互补相吸 情境贯穿始终 承诺的力量 如何给对方一个责任 说服的中心途径 说服的外周途径 权威导致接近还是疏远 合适的群体规模 诱导术不起作用的时候

<<心理诱导术>>

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>