第一图书网, tushu007.com

<<攻心说服力3 有用的聪明>>

图书基本信息

书名：<<攻心说服力3 有用的聪明>>

13位ISBN编号：9787544245012

10位ISBN编号：7544245012

出版时间：2007-1

出版时间：南海

作者：内藤谊人

页数：140

字数：115000

译者：田秀娟

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

前言

“ 我真的不知道该怎么工作了…… ”有的人经常这样感叹！
但是，读完本书后，你的这种烦恼就会彻底消失。
为什么呢？
因为即使你不能胜任一项工作，但只要作出“ 我可以胜任 ”的样子就足够了！
能不能胜任一项工作在其次，重要的是你能否作出“ 我可以胜任这项工作 ”的样子，只要你能做到这一点．周围的人就会认为你完全能够胜任这项工作！
“ 我脑子挺笨的…… ”烦恼这个问题其实也是在浪费时间！
现实中并没有多少人会重视你脑子笨不笨。
重要的是你看上去是否很知性、很优秀，这才是决定人们对你评价的关键。
所以，真正重要的是你的“ 表演能力 ”。
应用这种策略也许不是公平的做法，也不能算是公平竞争。
但在现实中，这种方法却可以发挥出不可思议的作用。
美国的商人为了表现自己，会使用各种各样的技巧，他们把这些技巧统称为人际交往技巧(PowerPlay)。
有些人在自己家中很散漫、随便，但是一到商业谈判的场合，他们为了表现出自己最好的一面，就会熟练运用各种各样的表演技巧。
但是，日本人却往往否定这些表演技巧，他们认为“ 这是向对方表现一个虚伪的自我 ”，“ 我要靠实力赢得胜利 ”。
但是，在现实生活中，没有表演技巧的人几乎没有生存空间。
我们必须认识到我们生活在这样一个现实的社会中！
我一直认为，不管是谁，只要不用错这些表演技巧，就可以给对方一种权威的、充满魅力的印象，本书就是关于这些技巧的总结。
本书是我的上一本书《攻心说服力》的续篇，但不同的是收录了很多关于如何激励自己的心理技巧，大家可以把本书看做《攻心说服力》的实践版。
《攻心说服力》出版后，在短短的几个月内就再版数次，并多次出现了脱销的情况。
为什么有这么多的商业人士接受这本书呢？
理由只有一个，那就是这本书里有很多他们真正需要的知识！
它以科学实验数据为基础，介绍了如何表现出自己最好一面的具体战略。
目前在国内，这样的书恐怕还没有第二本。
在写《攻心说服力》的时候，我还曾经担心这些看似“ 狡猾 ”的商业战术会不会不适合日本这片土壤。
现在看来，这完全是杞人忧天。
日本的商业人士非常需要有关人际交往技巧的知识。
我这么快就写出本书也是因为读者的强烈要求。
本书以《攻心说服力》中遗漏的资料和数据为基础，进一步扩大了人际交往技巧的领域。
与前者相比，本书更具有实践性和应用性。
因此，我希望各位读者能够在各种各样的商务领域中灵活运用本书。
我相信读完这本书，您一定会脱胎换骨，成为最强的商业人士！
内藤谊人

内容概要

内藤谊人是日本著名的心理学家，出版了多本心理学方面的通俗读物，如《攻心说服力》《攻心说服力2》。
书中全面讲解了人们在日常生活中常用的人际交往实用技巧，像如何表现最强的自己，怎样有效地向对方传达自己的力量，以及摆脱逆境、用细节打造商业形象的技巧等，具有很强的指导性和实用性。

作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家。

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

书籍目录

第1章：表现最强的自己　不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛　坐位越靠近门口，“ 存在感 ”就越强　站着比坐着更能表现出气势　如何使自己更有“ 女人味 ”　即使紧张，也不能眨眼　不要笑，通过严肃的表情来表现你的力量　不要主动把视线移开　通过“ 力量比值 ”，掌控眼神交流第2章：有效传达力量的技巧　说话尽量客气，但要用动作表现出“ 愤怒 ”　通过“ 停顿 ”来强调重点　多使用语气较强的词，表现你的力量　打断对方发言，但不让自己的发言被打断　“ 垄断 ”谈话的70%　不断提问，吸引大家的注意力　讲到要点时，交叉十指。
给对方施加压力　不附和对方。
让对方心里没底　大声讲话，表明自己非常自信　“ 3M法则 ”——让对方听清楚的方法　加强训练，提高表达能力第3章：摆脱逆境的技巧　走路时，先迈左脚　想象自己正在洗热水澡，以此提高能量　运气不好时，欣赏“ 日出 ”　寻找自己的“ 拉拉队 ”　通过联想“ 比较亲近的朋友 ”。
恢复平静　如何自然地掩饰手发抖　如何消除口干舌燥的感觉　迅速恢复“ 正常的呼吸 ”　准备一个“ 护身符 ”　克服紧张引起的失眠　通过积极的准备和排练，消除忧虑　不要用头发遮住额头　孤立你的反对者和批评者第4章：用细节打造商业形象　利用“ 垂直原理 ”选择衣服　熟练搭配可以体现自己力量的颜色　选择颜色鲜艳的衬衫和领带　用穿衣技巧掩盖身材上的缺点　利用小物品提高你的魅力　垫高自己的椅子　站着接电话　不要立即回复未接来电　谈话时，应该将胳膊肘儿支在桌子上　做笔记或看表时，应将手臂抬至胸口　突出肩膀，威慑对方第5章：有效反击对方的方法　“ 挑衅战术 ”反击法　“ 主场战术 ”反击法　“ 拖延战术 ”反击法　“ 推脱战术 ”反击法　“ 限制日期战术 ”反击法　“ 逼问战术 ”反击法　“ 拒绝战术 ”反击法第6章：通过细节把握对方的真实想法　用一条腿支撑身体的重量，表示想告辞了　通过表情把握对方是否自信　摸耳朵，表示对谈话很感兴趣　一条眉毛上扬，表示对方在怀疑　摸袖口，表示对方的心理开始动摇　尽量消除双方之间的“ 障碍 ”　通过表情看出对方的本意　把握对方是否真的想合作的方法　通过视线把握对方的喜怒哀乐后记

章节摘录

第1章：表现最强的自己站着比坐着更能表现出气势演讲时自不必说，我在开学习会、研究会的时候，也都尽量站着讲话。
持续站两个小时真的非常辛苦，但即便如此，我仍然选择站姿。
如果和其他参加者一样，坐在椅子上讲话，那么我的专业性、积极性以及威信都会降低。
总之，心理上的气势就会严重下降。
在参加者几乎都是经营者的研究会上，我的年纪比较轻，会受到“晚辈待遇”。
而且由于我在研究生院作研究的时间比较长，与他们相比，实际业务和经验也相对少一点，这些我都非常清楚。
所以，如果我再坐着讲话，那么这些弱点就更容易转化成我心理上的劣势。
坐着演讲，肯定会降低说话时的气势。
“放松腰部再讲话”，从这句日本的俗语中可以看出，坐姿对于想要放松的人来说，是一种非常好的姿势。
但坐着说话会使你的声音失去张力。
所以，作为一种人际交往技巧，应该尽量避免坐姿。
站立的姿势本身就可以让人感受到一种威慑力。
换句话说，站立的姿势可以向对方传达出一种无声的信号：我随时都会扑向你！
我现在就处于准备进攻的阶段！
跟社会地位、经济条件都比你优秀的人交谈时，站着说话是比较有利的。
从上向下俯视对方，是威慑对方的一个好办法。
如果从下往上仰视对方的话，就很可能被对方的威慑力压制。
可能有的人并没有意识到这一点，其实这时的感觉，与小时候我们仰视父母的感觉是一样的。
所以，当我们向上司请带薪休假或要求加薪时，就必须尽量把握好时机。
应该在他们坐着而你站着时，提出你的要求，这样成功的几率比较高。
为什么呢？
因为你站着而上司坐着时，你的气势会相对较强。
站立的姿势可以给人一种威慑力，这已经在华盛顿大学的巴里·施瓦兹教授的实验中得到了证明。
在实验中，施瓦兹教授拿着两张分别以“坐姿”和“站姿”拍摄的照片，去征求人们的意见：哪种姿势更具有威慑力？
结果所有人中有59%的人觉得“站姿”更具有威慑力，仅有41%的人觉得“坐姿”更具威慑力。
但是，我们还必须注意一点：站立的姿势会增加双方的紧张感。
作为人际交往的技巧，站姿的优点是会增加对方的心理压力，但如果想要营造轻松的氛围，或消除对方的紧张隋绪，就应该先请对方入座，然后自己也坐下来。
总之，我们应该根据不同目的，选择使用坐姿或站姿。
如何使自己更有“女人味”在我刚开始写上一本《攻心说服力》的时候，就有一位女性朋友问我：“没有适合女陛使用的人际交往技巧吗？
”被她这样一问，我才发觉似乎大家都认为《攻心说服力》是一本只适合男性商业人士使用的书。
毫无疑问，女性也可以使用一些技巧。
本书介绍的很多技巧，女性使用不会有任何问题。
只要能够扎实掌握这些技巧，不管是男性还是女性，都可以发挥出巨大的作用。
不过可能因为我是男性，所以我的文章会倾向于按照男性的视角来写，对此我深表歉意。
但是，我绝对没有说过“女性不适合使用人际交往技巧”这样的话。
虽说如此，《攻心说服力》缺少女性的视点，也是不可否认的事实，所以本书中我要介绍一些女性朋友使用的技巧，那就是“如何使自己更有女人味”。
希望大家不要误解，这里的女人味并不是服从男性、诱惑男性的意思。
如何让自己更有女人味和向男性献媚是完全不同的两码事，这里我要介绍的是如何让你看上去更有魅

力的技巧。
什么样的举止才能让你看上去更有女人味呢？
社会学者上野千鹤子曾经指出，交错使用四肢会有不错的效果。
即用右手拿在自己身体左侧的东西。
用左手拿在自己身体右侧的东西。
无论是拿钢笔还是取筷子，只要交错使用四肢，就能让你看上去非常有女人味。
用手整理头发时也是一样，整理左侧的头发时，最好使用右手。
总之，不管做什么事情，使用相反方向的手就可以了。
“ 你不太有女人味哦…… ”如果你曾经被人这样说过，那么学会了这个方法后，别人应该就不会再这样嘲笑你了。
据说，本来“ 女 ”这个字就是由表示手足交错的象形文字发展而来的。
即使是男性，如果经常扭动身体，或交错使用手足，看上去也会像女孩。
典型的例子就是歌舞伎中的旦角——女形。
“ 小X，可以帮我拿那张纸吗？
”当上司或同事请你帮忙时，用距离纸较远的手去拿，身体就会随之自然弯曲，这样就可以让你显得很有女人味。
一般大家都认为善于照顾别人、性情温和是女性的典型特征。
所以“ 女人味 ”也比较容易受到大家的好评！
那么，是不是男性就肯定不能使用这个技巧呢？
也不尽然，比如一个平时工作非常马虎，被大家认为“ 特别男人 ”的人，就可以偶尔使用一下这些技巧，表现出一点“ 女人味 ”，展示自己温柔细腻的一面。
来平衡一下平日里给大家留下的印象，应该也是非常不错的。
即使紧张，也不能眨眼我们在紧张或稍微有些神经质的时候，会不由自主地眨眼。
不停眨眼是我们在思考事情时身体的自然反应。
但是，最好不要不停地眨眼。
是因为他是一个感情丰富的人。
但是，在对一般大众演讲或拍照片的时候，他从来不笑，一直保持严肃的表情，来表现自己的力量。
这大概是因为他知道，只要笑就会被大家当做软弱的人吧。
俄罗斯总统普京也基本不笑。
普京的个子并不高，甚至作为俄罗斯人来说，应该算是比较瘦小的。
但是他利用“ 不笑 ”这个技巧，很好地弥补了自己体形上的缺陷。
纽约巴萨学院的心理学家艾米·浩宾斯坦博士等人指出：越经常笑，人们就越会把你当做软弱的人。
艾米·浩宾斯坦博士等人从美国主要的15种杂志中，选出一些广告的男女主角，然后让经过专门训练的20名裁判评价这些广告人物的力量感。
首先，艾米·浩宾斯坦将这些广告人物的笑容分为3个等级：不笑、微笑和笑容满面，然后以5分为满分，让裁判对这些人的力量感进行打分，按照最终得分情况绘制成图表（见表1-1）。
通过这个图表，我们可以一目了然地看到：笑的程度和力量感强弱是成反比例关系的。
所以，想要成为一个强者，就绝对不能轻易笑。
经常嘿嘿傻笑的人，是绝对不可能成为人上人的。
这个结果和很多商业人士深信不疑的“ 经常保持笑容 ”这一常识完全相反，但这确实是一种不折不扣的人际交往技巧。
如果想要得到上司和顾客的好感，我们可以一直保持笑容。
但如果想要在和同事的竞争中获得胜利，或不想被顾客当成毛头小子，最好使用“ 控制微笑 ”这个技巧。
有很多人就是为了不让律师或顾问轻视自己，而有意识控制微笑。
他们正是通过这种技巧来提高自己的力量和价值。
所以，如果你不想被别人当做一个无能的人，就尽量不要笑！

不要主动把视线移开绝对不要主动将视线移开，这是我希望大家务必遵守的人际交往中一条铁的法则。
尤其注意不要把视线往“ 下 ”移。
视线下移（也就是低着头的姿势）相当于告诉对方：我什么都可以听你的。
这也就相当于将自己生杀大权交给了对方！
如果感到和对方对视真的很痛苦的话，你可以将视线“ 上移 ”或“ 平移 ”，这样做才不会让对方觉得你要屈服于他。
在和对方的接触中感觉非常拘束时，最好的方法是“ 平移视线 ”，可以看看墙壁上的画或窗户外面的事物。
另外，如果你发现无意识中自己的视线下移了，感觉好像在看地上的垃圾时，一定要赶快转移视线，将其恢复原位。
我们在紧张不安时，有不由自主地移开视线的习惯。
尤其当对方和自己意见不同时，我们更容易移开视线。
当对方反对我们时，直面现实是非常窘迫的，所以我们才会不由自主地将视线从对方身上移开。
英国埃克塞特大学的心理学家斯特朗曼博士和奇普内斯博士也通过实验证实了这个技巧的有效性。
如果不想让自己看上去是“ 想服从对方 ”，你就绝对不能主动移开视线，而应该想办法让对方移开视线。
如果你先主动移开视线。
对方就会认为你是一个“ 容易不安的人 ”。
因此，如果你实在不想跟对方对视，可以干脆扭过脸去不看对方，但绝对不能有一下没一下地窥视对方。
一直不看对方，就相当于告诉对方“ 你的话很无聊 ”或“ 你这个人挺无聊的 ”，这样反而会令对方产生动摇。
“ 一直看对方，他会不会认为我是在瞪他呢？
”这种想法完全是杞人忧天！
不管你怎么注视对方，只要你的眼神中没有“ 瞪 ”的感觉，对方就肯定不会认为你是在瞪他。
一直注视对方，有可能令对方产生动摇，但是也应该注意不能让对方产生被胁迫的感觉。
在演讲的时候，有经验的人会建议你千万不要看演讲稿，这也是因为看演讲稿会使视线下移。
视线下移，就会让听众觉得你很软弱，看上去像是一个只会服从他人命令的人。
而且，前面我已经说过，视线下移的话，别人就完全感觉不到你的气势，会让对方觉得你已经彻底认输了！
有些人的视线特别容易下移，其实很多时候是由于姿势不正确导致的。
在这种情况下，我们可以进行训练，有意识地挺直身体，或者借助市场上流行的矫正身姿的工具。
这样，视线就会自然上扬了！
通过“ 力量比值 ”，掌控眼神交流就像上一节所说的，一直注视对方是非常重要的。
北德克萨斯大学大卫·法拉比博士带领的心理学研究小组进行的实验发现，非常自信的人，即使对方和自己的意见不同，1分钟之内也会有24.5 3秒是注视对方的。
这说明非常自信的人是不会轻易转移视线的。
但是，容易不安的人就不同了。
他们在别人提出反对意见时，会很轻易地转移自己的视线。
同样是在1分钟之内，他们注视对方的时间仅为7.7 4秒。
……

后记

“ 只要努力，就可以成功。
”这种想法毁掉了很多人。
大部分人都在拼命努力工作，甚至努力到让人感觉心痛的程度。
但结果又怎么样呢？
他们的努力真的得到回报了吗？
努力工作是理所应当的，但仅仅努力工作是远远不够的。
商业活动重视的是结果，不管你做事多么认真，工作多么努力，拿不出成果都是白搭。
这就好比一个医术不怎么高明的医生，虽然心地非常善良，但仍然挽救不了患者的生命。
不管他曾经多么努力地去救治他的病人。
但仍然不能算是一名合格的医生。
无论工作多么努力，如果一个人不懂人际交往技巧，就很难做出成绩。
这样的人跟那些医术欠佳的医生一样，是不合格的！
不管在什么部门工作，人际交往技巧都是必不可少的。
无论是做广告、人事还是销售，对于任何部门的任何工作，这些技巧都非常有用。
想要打动别人，想要给别人留下好感，就应该战略性地使用它们。
人际交往技巧是以心理学、行动科学、生理学等科学知识为基础的综合性商务战略。
它就好比航海中的航海图和指南针。
努力工作是基础，如果在这个基础上再学会人际交往技巧，那么我们就可以充分利用其航海图和指南针的作用，事半功倍，取得优异的业绩，我衷心希望大家可以体会到这种愉快的感受。
本书的出版得到了软银公司钵比吕也先生的鼎力相助。
在本书的出版过程中，我经常会提出一些让钵比先生非常为难的意见，但钵比先生毫无怨言，为本书的出版努力工作。
在此，我向钵比先生致以深深的谢意。
另外。
借这个机会我还要声明一件事情：由于《攻心说服力》销量比较大，大家都认为我是一个随时随地都在使用各种小“ 伎俩 ”的心理学家。
但事实并非如此。
我并没有掌握所有的人际交往技巧。
虽然对于本书中的这些道理，我基本上是个专家，但其实我也还在学习过程中。
因此，我还要感谢那些和我密切交往的经营者和销售人员。
作为作家，我非常容易陷入只重视理论的误区，正是他们——这些在商场中拼搏的人们，给我带来了丰富的、实践性和现实性都很强的素材，使我的人际交往技巧理论在他们那里得到了锤炼、升华。
非常感谢大家一直以来对我的支持！
最后我衷心希望广大读者朋友可以从我这本书中学到适合自己的人际交往技巧。

媒体关注与评论

生活就像是一场场头脑的较量！
只要你的意见与别人不一致，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。
攻心说服力就是你最有用的聪明！
你不能不懂的攻心说服力！
日本职场心理大师内藤谊人的超级攻心技巧！

编辑推荐

《攻心说服力3:有用的聪明》编辑推荐：继《攻心说服力》《攻心说服力2》热销之后，日本职场心理大师内藤谊人再度出击，公布更多人际交往技巧！
通过科学的心理学实验数据、丰富的图表、翔实的案例，以及大量极具现场感的插图，使你在自我训练过程中更快地把握精髓帮你表现出最好的自己，看透对手的真实想法，并给其以强大的压力，从而牢牢掌握交往的主动权，游刃有余地应对各种场合！
日本职场心理大师内藤谊人的超级攻心技巧！
生活就像是一场场头脑的较量！
只要你的意见与别人不一致，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。
攻心说服力就是你最有用的聪明！
话不在多，“攻心”就行！
你不能不懂的攻心说服力！

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