

<<每天学一点说服心理擒拿术>>

图书基本信息

书名：<<每天学一点说服心理擒拿术>>

13位ISBN编号：9787564035648

10位ISBN编号：7564035641

出版时间：2010-10

出版时间：北京理工大学

作者：黄颜//北方

页数：260

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>

<<每天学一点说服心理擒拿术>>

内容概要

每一天，人们都在尝试着说服别人：想让爱人温柔宽容，想让孩子听话懂事，想让邻居通情达理。每一天，我们都在面对说服的挑战。

这种挑战，既针对一个人的口才，更针对一个人的心理承受力和博弈手段。

怎样才能让别人听从我们的意见？

这一问题的答案在本书中得到揭晓。

本书为你揭示说服他人的策略，给你掌控人心的力量。

<<每天学一点说服心理擒拿术>>

书籍目录

第1章 勇敢说出真心话 幽默的开场白 说话一定要经大脑 射人先射马 真诚地赞美对方 死话要活说 大家渴望听真话 心理测试：你给人的第一印象如何第2章 拉近彼此的距离 动以情，诱以利 退一步，近十步 强化“自己人”效应 鼓励吧，不要泼冷水 人类的八卦触角 说错不如别说 批评要用“糖衣炮弹” 心理测试：测测你的人际关系第3章 唤醒沉睡的自信 别扩大心理作用 希言自然当听众 夹着尾巴做人 辨明言外之意 有缺点很自然 自信是奇迹的根基6 心理测试：测测你的人际交往能力第4章 透视对方的内心 说话方式各不同 通过动作表情窥探内心 你要做的只是看一眼 谈论别人感兴趣的事 认清影响成败的细节 无知者无畏 心理测试：你在别人眼中是什么样的人第5章 说服操纵也要有个度 剑走偏锋出奇招 产品附加值同样吸引人 假行家的尴尬 “信鸽”不是谁都能当的 你知道得太多了 让对方心服口服 以柔克刚，以言动人 心理测试：你有心理障碍吗第6章 让对方点头同意 换个说法让他点头 协调气氛&调节情绪 让猎物自己跳下陷阱 善意地投其所好 说话就像变魔术 适时拔掉他的“刺” 尊重对方的个性化 心理测试：你是容易生气的人吗第7章 摆脱逆境的反击 站在他人的立场上 让对方觉得自己错了 学学打太极的智慧 要说服，先让对方受益 给人留点面子 用问题来发问 无计可施的时候说反话 委婉拒绝，巧妙说“不” 心理测试：伤心时你的第一反应会怎样第8章 让说服变得更有力量 德国人的理性思维 曲线救国也是救国 情感的力量超乎想象 成功失败一言中 期望越高，结果越好 利益这把两面刀 将错就错的变通之法 心理测试：测试你的性格特征第9章 让说服变得更有效 调整一下说话重点 以彼之矛攻彼之盾 且不要忽视“冷静” 菜鸟必修之见缝插针 抓住性格的软肋 真作假时假亦真 借鸡下蛋的哲学 心理测试：测试你的生活状况第10章 让说服变得更无形 放弃个性，创造共性 别被自己的习惯打败 决斗中比的其实是镇定 话语并不是唯一工具 把焦点放在需求上 收获不用急在当下 让信任入侵对方大脑 用对方式，则无往不利 难得糊涂的大智慧 心理测试：测测你的性格

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>