

<<套话高手>>

图书基本信息

书名：<<套话高手>>

13位ISBN编号：9789861246208

10位ISBN编号：9861246207

出版时间：2006-03-20

出版时间：商周出版

作者：内藤谊人,Naitou Youshihito

译者：郭豫瑾

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>

<<套话高手>>

内容概要

套出對方的心思 = 掌握人際關係

掌握人際關係 = 掌握成功

以心理學洞悉對手心思的實戰守則

如何聆聽 如何發脾氣

如何點頭 如何隱藏意圖

如何回話 如何分析謠言

如何迎合 如何解讀訊號

如何提問 如何散佈重要情報

如何觀察 如何看穿對方的性格

如何讚美 如何營造說真話的氣氛

老闆與老闆、上司與部屬、同事與同事、推銷員與顧客、情人與情人、先生與妻子之間，要如何不說出自己的真心話而套出對方的話？

本書融合義大利思想家、美國著名大學的心理學者、中國法家韓非子、兵法家孫子、名將吳起等古代與現代大師的思想和實驗，以最淺顯的文字剖析最複雜的人心，提供最具體的套話技巧，讓你不費吹灰之力就能看穿對方的心思。

<<套话高手>>

作者简介

內藤誼人 (Naitou Yoshihito)

心理學者，慶應義塾大學社會學研究科博士課程畢業。

(有) ANGIRUDO 董事長，現參加企業研習或演講，盡力於以心理學法則為基準的人才培訓、促進銷售和促進企劃能力等，著作有『POWERSELF』(DIAMOND社)、『POWERPLAY』(SOFTBANK PUBLISHING)、『深層心理銷售的技術』(PHP EDITORS GROUP)、『消除「煩躁不安悶悶不樂」的書』(SUBARU舍)、『能突破障礙與不能突破的人』(BUSINESS社)等多本。

<<套话高手>>

书籍目录

第1章 裝成「值得信賴的傢伙」套對方的話

- 01 事先調查對方
- 02 即使違背理念也要迎合
- 03 不論是否與自己的意見相左，總之先表示「同意」
- 04 誇張地點頭聆聽
- 05 用全身聆聽
- 06 適時轉換話題以轉換心情
- 07 像鸚鵡學舌重複對方的話
- 08 換個更簡單易懂的說法
- 09 「一次」發完脾氣「時時」讚美一下

第2章 引發對方愛說話的技巧

- 01 假裝不懂
- 02 舉止像個傻子
- 03 故意言詞失誤表現愚蠢
- 04 故意說錯讓對方「糾正」
- 05 用「摔跤技巧」營造說真話的氣氛
- 06 冒充媒體人
- 07 故意跟對方說無聊、沒意思或拒絕
- 08 先自曝隱私
- 09 敢於透露重要情報
- 10 問問題要進三步退兩步

第3章 從不經意流露出來的訊號解讀對方

- 01 「訊號」會洩密
- 02 從不同角度看對方
- 03 問對方喜不喜歡貓
- 04 觀察對方是否將「手」藏起來
- 05 看穿性格的八種技巧
- 06 從謠言看出成員的想法
- 07 不要相信清意到手的情報
- 08 根據反覆出現的訊號做判斷
- 09 從「眼睛的轉動」可以看吃是否性急、易怒
- 10 從身高看出自尊心的強度
- 11 從愛不愛錢看出對方的精力
- 12 注意對方的「行為」而不是他所自稱的「性格」

第4章 看穿難纏對手的技巧

- 01 從意想不到的地方下手
- 02 用「轉接法」讓對方說出真心話
- 03 讓對方以別人的身分回答
- 04 配合對方的說話方式
- 05 用倒裝句表現出欽佩的樣子
- 06 套話高手的「兩擊法」說話技巧
- 07 培有幽默感
- 08 初次見面的時間不可太長
- 09 眼淚攻勢

第5章 什麼時候會突然說出真心話

<<套话高手>>

- 01 吃飽了嘴就快
- 02 讓人放鬆的座位排列
- 03 選在「晴天」的時候套話
- 04 選在「黃昏」的時候套話
- 05 稍稍調高房間的溫度
- 第6章 如何成為套話高手
- 01 「裝」誠實很重要，但不能假戲真做
- 02 不輕易表現「慷慨大方」
- 03 讓人覺得你是可怕的人
- 04 兩個人一起練習對話
- 05 加強採訪能力
- 06 不能太有魅力
- 07 運用「採購單法」隱藏真心
- 後記
- 參考書目

<<套话高手>>

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>