

《62堂鬥智不鬥力的誘敵心理學》

图书基本信息

书名：《62堂鬥智不鬥力的誘敵心理學》

13位ISBN编号：9789865957827

10位ISBN编号：9865957825

出版时间：2013-9-9

出版社：瑞昇文化事業股份有限公司

作者：內藤誼人

页数：160

译者：林麗秀

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《62堂鬥智不鬥力的誘敵心理學》

內容概要

小暗黑心機！高手過招於無形！

繼「62堂神不知鬼不覺的操控心理學」之後，超人氣心理學家內藤誼人再度帶領大家進行一場過招於無形之間的人際心理戰！

內藤先生關於心理方面的著作十分豐富，為什麼他要如此不厭其詳地再三剖析「心理學」的重要性呢？

原因就在於，人與人之間的往來互動其實是心靈與心靈的溝通交流，也就是您和對方的溝通互動，您和對方的競爭較勁，甚至可說您和對方交手的一場場「心理戰」。

凡運用宣傳及其他足以影響敵人心理的手段，使其意志與行為發生符合我方所期待之變化，以達成作戰目的者，便是心理戰(Psychological Warfare)。孫子所謂「故善用兵者屈人之兵，而非戰也」。諸葛武侯所謂「用兵之道，攻心為上，攻城次之；心戰為上，兵戰次之」。即我國自古重視心理戰之名訓。

能夠從心理戰中勝出的人才能實現夢想

這是一個千古不變的真理。

有本事解讀出別人心理狀態的人才能實現夢想，這是一個無庸置疑的事實。

因為，能夠解讀出別人想法的人才能精準地判斷狀況，搶得先機，隨心所欲地操控對方的心，順利地實現自己的夢想。

是的。需要的不是物質，也不是財富，更不是勢力。

能夠看穿對方的想法，在心理戰中自然攻無不克、戰無不勝；得以在心理戰中完全掌控一切，事情自然水到渠成。

各位讀者，準備好一窺心理學堂奧了嗎？

《62堂鬥智不鬥力的誘敵心理學》

作者簡介

內藤誼人（Yoshihito Naito）心理學家，立正大學特任講師，UNGILD有限公司董事長。積極運用淵博的社會心理學知識，全心投入相關研究以提供商務活動為中心的實踐領域之應用。因輕鬆有趣的心理分析而深受好評。

主要著作有：《人をその気にさせる悪魔の心理会話（促使別人產生那種心情的惡魔心理會話）》、《一瞬で人を操る心理法則（瞬間就能操控別人的心理定律）》、《武器になる会話術（可以當做武器的超強會話術）》（以上著作均由PHP研究所發行）、《女の「終電なくなっちゃった」はうそである（女人的末班車不開了）是騙人的》（廣濟堂出版）》……等。

書籍目錄

【目錄節選】

第 1 章 所有的事件都是心理戰.....	13
(1) 人最不擅長於面對「情感」	
(2) 現代人必須更努力地磨練心理戰技巧	
(3) 產生錯覺是理所當然的事情	
(4) 外在形象在別人心目中的份量高達九成	
(5) 善加利用言詞的印象	
(6) 笑容當然是為了讓別人看到而營造出來	
(7) 透過話題破解對方的心思	
(8) 恭維別人為最強大的武器	
非常值得聽聽看的心理學 人基本上都很怕麻煩.....	30
第 2 章 奮力地打贏自我挑戰的心理戰	31
(9) 成功的人隨時都在挑戰	
(10) 讓自己厭惡的人變成自己喜歡的人之訣竅	
(11) 有羞恥心並沒有什麼不好	
(12) 自己的推測並不可靠	
(13) 不好的回憶總有一天會消失	
(14) 人的記憶非常不可靠	
(15) 瞬間就能提昇人際關係密切度的秘訣	
(16) 突破難關的好方法	
非常值得聽聽看的心理學 把想記憶的事情譜上旋律編成歌曲	48
第 3 章 成功地邁向贏家之路的心理定律	49
(17) 握手時必須態度大方、力道強勁	
(18) 努力地展現自己才幹	
(19) 一分耕耘一分收穫	
(20) 故意當一個反對者！	
(21) 覺得太辛苦時就想想「錢」吧！	
(22) 贏家最愛自然不做作的感覺	
(23) 容易感到孤單的人比較喜歡購買的商品	
(24) 身體一用力意志也會跟著增強	
非常值得聽聽看的心理學 觸摸過就想得到	66
第 4 章 足以把對方玩弄於股掌之間的心理操作技巧	67
(25) 恭維奉承的話不嫌多，建議反覆地對別人說	
(26) 說謊也無妨，多說一些激勵人心的話	
(27) 積極地和對方有肢體上的接觸	
(28) 不給對方時間，由對方擔負風險	
(29) 一個關鍵字就足以促動人心	
(30) 祭出稀少策略以吸引對方	
(31) 積極使用非耳熟能詳的說法	
(32) 需要別人幫忙時儘量拜託正處於困境中的人	
非常值得聽聽看的心理學 人通常看到自己沒有的東西就想要	84
第 5 章 足以把敵軍變成友軍的誘人入局奇招	85
(33) 行動力強的人較受人愛戴	
(34) 多在眾人面前讚美別人	
(35) 促使敵軍成為友軍的奇招	
(36) 當一個大智若愚的人	
(37) 過度親切待人反而惹人嫌	

《62堂鬥智不鬥力的誘敵心理學》

- (38) 靠眼神接觸贏得對方的關愛
- (39) 想笑時就開懷大笑
- 非常值得聽聽看的心理學 輕易地博得別人同情的訣竅 100
- 第6章 提出任何要求對方都會欣然接受的交涉術 101
 - (40) 道歉時一定要附加理由
 - (11) 把底線完完全全攤在陽光下
 - (22) 拉高基準以擴大討價還價的空間
 - (43) 氣勢較弱的人應多加利用黑色
 - (44) 改一個魅力十足的名字
 - (45) 故意辜負對方的期待
 - (46) 以香味促動人心
 - (47) 把交涉工作委託外國人辦理
 - (48) 促使對方心生恐懼後答應我方要求
- 非常值得聽聽看的心理學 「厭惡」別人的情緒會不斷地在內心裡滋長 120
- 第7章 擁有一對可看穿他人心理的惡魔之眼 121
 - (49) 即便遭到反對也不能無條件投降
 - (50) 越是敗犬越愛大聲叫
 - (51) 識破諂媚笑容的訣竅
 - (52) 積極地栽培成偽君子！
 - (53) 手比嘴巴更容易透露出端倪
 - (54) 阻斷對方說話以自由掌控交談方向的必殺手段
- 非常值得聽聽看的心理學 有效管理壓力的四大要訣 120
- 第8章 足以扭曲對方思考的攻防技巧 135
 - (55) 「額外施點小惠」而把對方哄得樂淘淘
 - (56) 施以小小恩惠以綁住對方的心
 - (57) 絕對不能過度相信判斷力
 - (58) 以稀奇的東西吸引住別人的注意力
 - (59) 一句話就能扭曲思考
 - (60) 有時候必須鼓起瀟灑撤退的勇氣
 - (61) 千萬別相信眼前的人
 - (62) 慾望足以扭曲判斷

《62堂鬥智不鬥力的誘敵心理學》

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:www.tushu000.com