

《商战心理操控术：3秒钟控制对方》

图书基本信息

书名：《商战心理操控术：3秒钟控制对方》

13位ISBN编号：9787544268356

10位ISBN编号：7544268357

出版时间：2013-11

出版社：南海出版社

作者：[日] 内滕谊人

页数：192

译者：赵净净

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

《商战心理操控术：3秒钟控制对方》

内容概要

北京书中缘金牌产品《商战心理操控术：3秒钟控制对方》同事不愿意亲近你，客户不愿意跟你合作，老板不愿意提拔你，面对这样的困扰，也许使你百思不得其解。《商战心理操控术：3秒钟控制对方》介绍的都是最新最前端的心理学在人际交往、商务谈判等等生活和工作中的实际应用技巧，当你面对重要客户时，遇到竞争对手时，应该如何缓和紧张的氛围、占领心理优势……全书穿插大量图表和风趣诙谐的插图，让讲解清晰易懂，趣味十足。商场如战场，你必须具备一定的智谋，掌握了足够的斗智斗勇的战术，才可能立于不败之地，面对强劲的对手，《商战心理操控术：3秒钟控制对方》精确地讲述了“高压攻势的心理战术”“瞬间判断的心理战术”“权利逻辑的心理战术”“领导的心理战术”“心理训练法的心理战术”“突破自我的心理战术”。有了这些“利剑”，你就会无惧于强劲的对手，使内心变得强大起来，从而成为最后的赢家。

*编辑推荐：

《商战心理操控术：3秒钟控制对方》图书是书中缘图书有限公司“明星”图书，最具当下商业气息，是助你成为顶级商业人才的好助手！

《商战心理操控术：3秒钟控制对方》是著名心理学家内藤谊人的职场心理精华集粹，公布了很多人际交往技巧，不管对方是家人、朋友、同事，还是部下、上司、客户，采用攻心说服力就是你最有用的聪明之处。“明明很卖力工作，领导却不赏识”“谈判对手太强，有些力不从心”“下属好像不听我的话，该怎么办”“工作遇到瓶颈了，思维都停滞了”如果你有这些烦恼，那你就该马上学习商业心理学知识了！只有用商务心理战术武装自己，才能在这没有硝烟的商务战场中立于不败之地！如果你想让领导给自己加薪，想做一个让领导喜欢的员工或者让下属拥护的领导，或者要拿下一个大客户，以获得令人咂舌的提成，《商战心理操控术：3秒钟控制对方》是您最好的选择。日本顶级商务心理学大师内藤谊人教你120个超强技巧，让你在一瞬间看透对方的所思所想。《商战心理操控术：3秒钟控制对方》分为“在谈判中站在‘绝对优势地位’”“瞬间看透对方的‘真实想法’”“让对方100%说‘YES’”“成为‘人上人’”“克服心理的弱点”“最大限度提高自身能力”六大类，每大类又分很多细节，你可以从中找到克服自己弱项的方法。另外，此书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，可以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！

《商战心理操控术：3秒钟控制对方》

作者简介

内藤谊人，著名心理学家。立正大学特任讲师。Angirudo 有限公司董事长。获得庆应义塾大学社会学研究专业博士学位。以庞大的心理学数据和社会心理学知识为依据，浅显易懂的实践性建议广受好评，深受广大读者的支持。他还面向企业开展以人才培养和销售促进为主题的咨询。著作有《打造“粗大神经”的书》《瞬间完成“心情调整”的方法》《等待注册的队伍，哪一个前进得更快？》（幻冬舍）、《“吊人胃口”的黑色心理战术》、《90%的暗示对人有效》（大河文库）等近200本。

书籍目录

第1章

在谈判中站在“绝对优势地位”！

“高压攻势的心理战术”

谈判的表现艺术

1 谈判前，用令对方喜欢的闲聊营造轻松的氛围

2 在“主场”举行谈判，占领心理上的优势

3 演绎“芳香效应”，促使对方让步

自我表现艺术

1 轻咬笔端30秒，打造自然完美笑容

2 选择合适的眼镜，掩盖自身缺点

3 用男性风格的服装，演绎力量和决断力

4 根据对方的性别，选择恰当的谈话速度

5 用强有力的谈话，操纵对方的心理

身体语言

通过“手势”掌控谈话

魅力提升术

1 掌握“自我演出法”赢得对方好感

2 赢得对方好感的“变色龙效应”

3 模仿对方的姿势，赢得共鸣和信赖

演讲技巧

1 用“大幅度动作”表现自我

2 “具有平衡感的姿势”能使看者的心安定下来

3 照本宣科对听者来说无聊透顶

4 在演讲的最后打开照明灯，把现场环境调亮

5 运用“AM理论”，解读听众的心理

人心掌握术

1 视线呈“Z”形移动，诉诸听众内心

2 当目标人物难以对付时，不妨先和他身边的“秘书或熟人”

搞好关系

3 与其讨好前辈和上司，还不如对后辈和部下亲切一些

有效的讨好艺术

“奉承”，是让对方高兴的最强技巧

专栏1 无论男女，外貌都会影响自身职业发展和收入

专栏2 通过心理训练法，使收入提高成为可能

第2章 瞬间看穿对方的“真实想法”！

“瞬间判断的心理战术”

性格把握

1 从说话神态判断对方心理的要点

2 从对方的“口头禅”解读他的内心

3 要想说服年长者，需先满足“自尊心”

4 对竞争型的人，要用柔和的方式

类别攻破法

1 操控难以对付的女性心理的5个说话技巧

2 攻破健谈之人的4个建议

3 “不安型”的人会对这样的行为敞开心扉

4 根据“体重”，判断说服的难易程度

5 看穿撒谎的痕迹，寻找对方的弱点

6 从走路姿势看穿对方的性格和心境

读心术

- 1 从手势语言，看透对方的“YES”和“NO”
 - 2 判断情绪和身体动作之间的相互关系
- 专栏3 家中老玄容易成为拜金主义、挥霍浪费的人
专栏4 领导倾向于采纳与自己相同类型的意见

第3章 让对方100%说“YES”！

“权利逻辑的心理战术”

自我表现艺术

- 1 自我介绍要能引起对方情感上的波动
- 2 语言“交流量”催生信赖感
- 3 把积极情感传给对方的表演方法
- 4 用“附和”引出对方话语的秘诀
- 5 用“比喻”的威力暗中操控对方

说话艺术

文章用“赞扬性语言”收尾

说服艺术

- 1 向对方传达优点的4种演说艺术
- 2 想说服一个人，必须集中到一个要点上
- 3 说服力不是由“信息量”决定，而是由“质量”决定
- 4 向对方提出请求之前，一定要先“称赞”对方
- 5 获得对方信赖的7个说话技巧

柔和的表现艺术

尽量用柔和的语言表现自己

类别说服艺术

- 1 不易被打动的5种类型应对法
- 2 打动不易动摇的对方的4个技巧
- 3 对顽固类型的人，要用“两手准备”的说服方法
- 4 说服上司，应尽量用积极的表达方式
- 5 说服对方时，不要说多余的话，只传达事实

说服的实现

10次“小说服”比1次“大说服”更能打动人心

专栏5 运用“视觉效应”，提高说服力

专栏6 要想强烈体现“存在感”，“面对面”是最有效的方法

第4章 成为“人上人”！

“领导的心理战术”

领导资质

- 1 领导力中最不可或缺的是“智慧”
- 2 “企业风气”和“领导力”的相互关系
- 3 枯燥的工作更需要“民主型领导”
- 4 部下“喜欢”的类型，不同于部下“好评”的类型
- 5 一流企业使用的“领导培养方案”

领导的思想准备

- 1 须谨记在心的“L.E.A.D.E.R”原则
- 2 什么表情的人能掌握对话的主导权
- 3 “说得过多的领导”会令对方讨厌

领导的表演艺术

- 1 “有威望的人”怎么说话
- 2 说话无聊的人不适合当领导

3 赋予部下“小小的成就感”，激发他们的干劲

领导的掌控艺术

- 1 后辈、部下希望前辈、上司倾听自己的心声
- 2 工作是否快乐，因“标签”而异
- 3 批评必须具有“建设性”
- 4 善于称赞的人使用的“三明治法”
- 5 “千万不要这样做”——不会批评的人易犯的禁忌
- 6 令人讨厌的说话方式——3个禁忌
- 7 工作中做出“正确判断”的条件

组织论

- 1 “组织变革”成功所需的5个要素
- 2 杜绝组织内的不当行为异常困难
- 3 反复开会后，思维方式极端化的原因
- 专栏7 身高和体型也会影响他人对你的评价
- 专栏8 如果有“高兴的事”，公司的请假率会有所下降

第5章 克服心理的弱点！

“心理训练法的心理战术”

障碍的突破

- 1 从心理学角度思考“障碍”的存在
- 2 在自己和他人之间制造“障碍”的是自己
- 3 停止产生负面情绪的“多米诺思维”

情绪控制

- 1 一旦被“别人的评价”牵制住，思维会停止
- 2 一旦产生“偏见”，将什么都做不了
- 3 故意回忆坏情绪的解压法
- 4 名僧良宽和尚的说话之道——16个建议
- 5 增加谈话次数，大家会逐渐打开话匣

人际关系

- 1 人际关系中产生壁垒的8个原因
- 2 “结果无所谓”的思考方式
- 3 碰壁后，花1分钟时间看看远方的风景

解压

- 1 写日记是最好的解压方法
- 2 “精神支柱”越多，越容易消除不安心理
- 3 让身体动起来，有利于消除抑郁

解压技巧

- 1 “主动的休息”比“被动的休息”更有效
- 2 人际关系的诀窍在于“尊重对方”
- 3 与关系很僵的人之间的关系修复法

自我表现艺术

提高“好人缘”的9个技巧

专栏9 成功的管理者身上，有这样共同的性格

专栏10 智商的高低和性格之间有怎样的关联

第6章 最大限度提高自身能力！

“突破自我的心理战术”最大限度提高自身能突破自我的心理战术”

自我控制

- 1 拥有更鲜明、更具体想象的人容易成功
- 2 空想习惯可以产生灵活的思维
- 3 用图像训练法驱赶压力

突破技能

- 1 只有“不轻言放弃”的人，才能突破障碍，获得成长
- 2 可以用“试行&错误”突破障碍
- 3 体会到的“喜悦”，能够转化成为继续前进的能量

让心灵强大起来的方法

- 1 “没关系”比“冷静”更能稳定动摇的心理
- 2 提高直觉和想象力的“I think 法”
- 3 使“感情三要素”增强的训练方法

目标设定

- 1 为达到目标而体会的“目标设定法则”
- 2 目标只有经过不断“修正”才能顺利实现
- 3 用“累积度数的图表”，士气会有大幅提高
- 4 目标应尽量设定得小一些，清晰易懂
- 5 用“至少”一词，防止偷工减料

提速方法

当工作量过大时，不妨用“做游戏”的心态对待

能力开发

- 1 灵活运用4种能力，人际关系将日趋完美
- 2 帮助你成为专家的3个要诀
- 3 “出于义务工作”与“出于喜欢工作”的不同之处

专栏11 占据成功要素50%的性格是什么

专栏12 突破“常识的壁垒”后，你会发现机会就在眼前

《商战心理操控术：3秒钟控制对方》

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