

《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.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。

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

- 01 吃飽了嘴就快
- 02 讓人放鬆的座位排列

《套话高手》

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

精彩短评

1、看看

《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:www.tushu111.com