

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 图书基本信息

书名：《不可思议的心理博弈策略》

13位ISBN编号：9787122166029

10位ISBN编号：7122166023

出版时间：2013-5

出版社：化学工业出版社

作者：内藤谊人

页数：139

译者：张妍

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](http://www.tushu111.com)

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 前言

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 内容概要

《不可思议的心理博弈策略》中，日本实用心理学权威全面公开最新看透“人心”的研究成果，不论你面对的是独断专行的上司、消极怠工的下属，还是知识渊博的专家、经验丰富的长辈，或是争强好胜的竞争者、固执己见的顽固派，都能让你在第一时间看透对方的真实想法，实现操控人心的神奇效果！俗话说：画龙画虎难画骨，知人知面不知心。想要操控人心，就要掌握科学的心理技巧和说服方法。好的读心技巧可以让管理者更精明，让员工更有效率，让谈判更顺利，让业绩有更大提升...

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 作者简介

作者：（日本）内藤谊人 译者：张妍内藤谊人，心理学者。立正大学特任讲师。有限公司UNGILD董事长。他以社会心理学知识为基础，致力于研究商务为主的实践应用。其有趣巧妙的心理分析方法得到了社会公认。出版著作众多，主要有《图解心理暗示术》、《让会话成为你的利器》、《受人欢迎的“坏”动作》等。

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 书籍目录

第一章通过“心理会话”操控他人 1说服由“量”来决定 2比起量，用“数目”说服 3没有根据也可以说服 4更容易说服人的音量 5刺激恐惧心理动摇对方 6具象化使说服更容易 7用幽默打开心扉 8改写记忆的谈话技巧 去解读他人内心 用阳光朝气的声音说话吧 第二章通过询问操控他人 9询问决定对方的行动 10诱导回答的询问方法 11责难无辜者的方法 12想获知准确预约情况时的提问方法 13问出心里话的技巧 14仅是叫出对方的名字就能获得好感 15越是远离未来越具有可能性 16绝对不可以采用的提问方法 去解读他人内心 提防使用NG词汇 第三章通过沉默操控他人 17通过“倾听技巧”操控人 18“附和节拍”让人产生同感 19沉默就是力量 20以身作则来说服他人 21“不知道比较幸福效果” 22魔法的短语“是这样的” 23必杀技句式“只为你……” 24终极沉默技巧 去解读他人内心 无敌词语“谢谢” 第四章通过心理战术操控他人 25“先下手为强”战术 26“以退为进（door—in—the—face）”战术 27“登门槛（Foot—in—the—door）”战术 28“以高就低（Even—a—penny）”战术 29“支持弱者效果（Underdog）”战术 30“示好的回报”战术 31“气氛感染”战术 32“循环法则”战术 33男女有别的秘密战术 去解读他人内心 心理学中也有“德诺米（Denomination）效应” 第五章通过暗示操控他人 34为何占卜师能猜中性格 35对同一天生日的人放松心情防 36提高自身价值的方法 37给对方罪恶感从而利用他 38通过“选项数目”施展魔法 39表扬是最强的暗示 40放低姿态推动对方 41瞬间让人感到幸福的方法 去解读他人内心 通过五感诉说…… 第六章通过动作操控他人 第七章通过权威操控他人 第八章通过间接手段操控他人 后记

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 章节摘录

版权页： 插图：

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 后记

本书介绍了大量的心理法则，它们中隐藏着可能改变你一生的力量。这其中既有以前就广为人知的古典心理法则，也有近来才发现的新的心理法则。涵盖古今，包罗万象，一本书就蕴涵了生活中经常运用的所有心理学知识。当然，这绝非纸上谈兵。在实际的人际关系中，这些心理法则每一条大有用处，因此请在实践中活用它们吧！可以说，没有一门学问比心理学更需要实践的检验。因此在解说这些心理法则时，笔者也大量地使用了真实丰富的实验数据。但是，本书所介绍的全部都是欧美的实验结果。想必有不少人对这些结果抱有怀疑吧。“日本人和美国人的国民性不同，美国的研究数据能否作为参考呢？”这也是笔者参加演讲会时经常被问到的问题。但是在这里笔者可以断言：没有担心这个问题的必要。这是因为美国是一个多民族国家，各种人种、各个宗教的人共同生活在那片土地上。正因为是美国的实验数据，其研究结果才更具有超越国籍、肤色和思想信条的普遍性。实际上，即使观看好莱坞的电影我们也能很容易地投入自己的感情。对于研究人内心深处的心理学来说，国籍不同并不是太大的问题。笔者可以保证，本书介绍的都是最为普遍的心理法则。在这里，衷心感谢阅读本书的读者，正是因为你们的关注与支持，本书才得以出版刊印。最后向PHP研究所生活文化出版部的总编辑大谷泰志先生致以真挚的感谢！

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 编辑推荐

《不可思议的心理博弈策略》讲述心理学家最有效的心理博弈策略，善用心理博弈策略62招，摸透对方的真是想法，教你如催眠大师般瞬间影响他人，最实用的心理分析实战手册。



# 《不可思议的心理博弈策略》

## 精彩短评

- 1、里面的图文挺有意思。
- 2、说服时，音量高音调低，阳光朝气不急迫。不能具象化的信息无意义也无效果。记住对方脸，姓名，阅历。通过统一步调产生信赖感。让对方感受到“只为TA”的感觉。不经意肢体接触。利用他身边人帮你说服他。
- 3、62种方法教会你在人际关系中如何处于主导地位，让你成为领导者的必备之书。
- 4、策略很有用，已经看过几遍，遗憾的是例子太少。
- 5、内容通俗易懂，生活上都能遇到。
- 6、还不错，只是有些不适合国人
- 7、纸张不怎么样，还没有看呢，应该不是正品。

# 《不可思议的心理博弈策略》

## 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](http://www.tushu111.com)