

<<催眠术与超级说服力>>

图书基本信息

书名：<<催眠术与超级说服力>>

13位ISBN编号：9787121146688

10位ISBN编号：7121146681

出版时间：2011-9

出版时间：电子工业

作者：徐端

页数：228

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>

<<催眠术与超级说服力>>

内容概要

现代心理学认为，说服别人不是靠渊博的知识，而是靠准确掌握对方心理并施以适当的技巧，这一点与催眠理论不谋而合。

那么，如果将催眠方法应用于日常交际，则必然能够达到惊人的说服效果。

本书的目的就在于推广由催眠原理、催眠技巧与口才学结合而产生的催眠式说服术。

为了方便读者，本书去除了晦涩的术语和理论，并辅以生动灵活的案例，使读者能够很快熟悉各种催眠式说服技巧，并从中找到并总结出适合自己的一套说服技巧。

<<催眠术与超级说服力>>

作者简介

徐端，湖北孝感人。

出生于书香门第、教育世家，毕业于华中师范大学心理学院。

多年从事心理健康教学及学校心理辅导工作，有丰富的心理咨询经验，掌握大量一手心理咨询资料，近年来专心于梦的心理学研究，取得了丰硕的成果。

<<催眠术与超级说服力>>

书籍目录

第1章 催眠暗示，让你轻松获得超级说服力

- 催眠术神奇而不神秘
- 催眠暗示的作用与方法
- 恍惚是最常见的催眠现象
- 催眠与潜意识的三个层次
- 说服力是催眠师的基本能力
- 催眠就是说服对方的潜意识
- 对比原理与催眠说服
- 所有的沟通都是催眠
- 用自我催眠获得超级说服力
- 像催眠师一样去说服对方

第2章 自我催眠，让你信心百倍地说服对方

- 掌控情绪，不轻易显山露水
- 保持思维活跃、思路清晰
- 注重自己的外在形象
- 符合对方的直觉判断
- 融会贯通，巧用联系
- 把握分寸，不超过合理界限
- 主动交往，把握控制权
- 大胆地表现出自信
- 自我介绍要恰如其分
- 对方心理需求要充分了解
- 对方性格特征要及时掌握
- 准确辨别是非真假

第3章 体征观察法，让你透过外表识人心

- 点头摇头都在泄露心机
- 通过表情看透对方的内心
- 从鼻子看对方的性格与心态
- 穿衣风格暴露对方个性
- 眼神反映对方的喜怒哀乐
- 通过手势看懂对方的暗语
- 看懂对方微笑里的深意
- 吸烟姿势泄露对方个性
- 通过站姿分析对方的心理信号
- 从说话的声音辨析人
- 用相同的体征语言征服对方

第4章 言语暗示法，让你迅速掌握说服技巧

- 不同的语气产生不同的效果
- 不说废话，言多必失
- 表现情绪又以理服人
- 找到共同经历和兴趣
- 不吝赞美，适时说服
- 表明自己顾及对方感受

<<催眠术与超级说服力>>

引导对方发现自己的弱点

控制语音语速

通过暗示打开突破口

言语暗示实战：巧妙拒绝对方告白

第5章 父式催眠，让你掌握对话主动权

先声夺人，反客为主

晓以利害，一招制胜

单刀直入，开门见山

强势争夺发言权

通用权威效应影响对方

找准软肋，痛下杀手

以众敌寡，逐渐将其同化

父式催眠实战：成功管理公司员工

第6章 母式催眠，让每一次谈话都能捕获人心

投其所好，供其所需

多请教对方，满足其为师欲

赞美对方也要有技巧

未批先夸，对方心安

灵活运用，对不同人说不同话

替人着想，击中要害

把握分寸，管好嘴巴

修饰言辞不可忽视

母式催眠实战：让领导主动开口帮忙

第7章 诱导催眠，让对手不知不觉被说服

找到对方感兴趣的话题

晓之以理，动之以情

让对方感到自己很重要

向对方表现出真诚

诱导对方一直表示同意

避开对方痛处，赢得好感

利用从众效应影响对方

激发对方高尚动机

含蓄委婉，暗提缺点

诱导催眠实战：轻松成为恋爱达人

第8章 混淆催眠，让对手意识疲倦混乱

淡化感情色彩，委婉表达

用谐音掩盖错误

偶尔也要会装傻

用模糊语说尖锐的话

善于利用逆反心理

赞美他人未赞美过的

适当重复对方的话

先退一步，再进两步

混淆催眠实战：面对难题快速脱身

第9章 突袭催眠，让对手毫无防备

激起共鸣，以情感人

暗中智取，使对方无从防范

<<催眠术与超级说服力>>

巧妙提问，让对方一直点头

批评之后给对方台阶下

拉近距离，增进感情

找到心理防线，一招制胜

批评要适可而止

抓住最佳时机

突袭催眠实战：单刀直入，突袭对方

第10章 攻心催眠，让每句话都发挥作用

顺水推舟，保全对方面子

让对方觉得是自己的意见

绵里藏针，刚柔并用

后退是为了更好地前进

巧妙示弱，让对方不战而退

隐藏起自己的动机

善用建议，柔中取胜

攻心催眠实战：迅速赢得陌生人信赖

第11章 择机催眠，让你抓住说服的最佳时机

把握适当的说话时机

批评也要挑选时机

在拖延中等待时机

把握机会，化劣势为优势

时机未到时要保持沉默

主动道歉，时机很重要

把握机会，主动求和

随机应变，找到共同话题

择机催眠实战：把握时机打动对方

第12章 境催眠，让你成功摆脱不利局面

谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境

请求对方帮忙会赢得好感

避而不答，转换话题

打击、离间你的反对者

主动暴露自己的劣势

适当使用威胁的力量

利用对方的利己心理

轻描淡写地表示不满

逆境催眠实战：最大限度获得支持

第13章 反击催眠，让你转败为胜

先发制人，获取主动权

巧妙激将，让对方就范

以谬制谬，有力反诘

将计就计，顺水推舟

时间被占用时，温柔反击

后发制人，击垮对方精神

反击催眠实战：有效反击恶意玩笑

第14章 瞬间催眠，用对方软肋瞬间说服对方

说服别人，先透彻了解他

旁敲侧击，道出弦外之音

<<催眠术与超级说服力>>

将错就错，歪理正说
层层剥笋，步步紧逼
话留三分，给自己留个台阶
制造精神紧张，瞬间慑服
用糊涂假象瞬间迷惑对方
正话反说，事半功倍
瞬间催眠实战：顺利完成商业谈判

<<催眠术与超级说服力>>

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>