

<<有用的聪明>>

图书基本信息

书名：<<有用的聪明>>

13位ISBN编号：9787544239158

10位ISBN编号：7544239152

出版时间：2007-12

出版公司：南海出版公司

作者：内藤谊人

页数：140

字数：115000

译者：孙兴峰

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>

## <<有用的聪明>>

### 内容概要

人际交往中，该如何提升自己的魅力指数，拥有更广的人脉？

与人交谈时，怎样才能占据主导地位，吸引大家的关注？

处于逆境时，怎样才能找回好运气，一举咸鱼翻身？

人与人的交往就是一一场场头脑的较量！

聪明的人会利用各种各样的技巧，表现出自己最好的一面，看透对手的真实想法，并给对手以强大的压力，从而牢牢掌握交往的主动权，游刃有余地应对各种场合。

本书通过大量心理学实验数据、丰富的图表，以及详实的案例，全面讲解了人们日常交往中必备的实用技巧。

恰到好处地运用“有用的聪明”，你就会成为最后的赢家！

## <<有用的聪明>>

### 作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家。

日本庆应义塾大学文学系毕业，社会学博士课程学习结束，在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树。

主要著作有《攻心说服力》《绝对让对方说yes的心理战》《让你瞬间拥有说服能力》《“欲望”的心理战

## &lt;&lt;有用的聪明&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章：表现最强的自己 不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛 坐位越靠近门口，“存在感”就越强 站着比坐着更能表现出气势 如何使自己更有“女人味” 即使紧张，也不能眨眼 不要笑，通过严肃的表情来表现你的力量 不要主动把视线移开 通过“力量比值”，掌控眼神交流

第2章：有效传达力量的技巧 说话尽量客气，但要用动作表现出“愤怒” 通过“停顿”来强调重点 多使用语气较强的词，表现你的力量 打断对方发言，但不让自己的发言被打断 “垄断”谈话的70% 不断提问，吸引大家的注意力 讲到要点时，交叉十指，给对方施加压力 不附和对方，让对方心里没底 大声讲话，表明自己非常自信 “3M法则”——让对方听清楚的方法 加强训练，提高表达能力

第3章：摆脱逆境的技巧 走路时，先迈左脚 想象自己正在洗热水澡，以此提高能量 运气不好时，欣赏“日出” 寻找自己的“拉拉队” 通过联想“比较亲近的朋友”，恢复平静 如何自然地掩饰手发抖 如何消除口干舌燥的感觉 迅速恢复“正常的呼吸” 准备一个“护身符” 克服紧张引起的失眠 通过积极的准备和排练，消除忧虑 不要用头发遮住额头 孤立你的反对者和批评者

第4章：用细节打造商业形象 利用“垂直原理”选择衣服 熟练搭配可以体现自己力量的颜色 选择颜色鲜艳的衬衫和领带 用穿衣技巧掩盖身材上的缺点 利用小物品提高你的魅力 垫高自己的椅子 站着接电话 不要立即回复未接来电 谈话时，应该将胳膊肘儿支在桌子上 做笔记或看表时，应将手臂抬至胸口 突出肩膀，威慑对方

第5章：有效反击对方的方法 “挑衅战术”反击法 “主场战术”反击法 “拖延战术”反击法 “推脱战术”反击法 “限制日期战术”反击法 “逼问战术”反击法 “拒绝战术”反击法

第6章：通过细节把握对方的真实想法 用一条腿支撑身体的重量，表示想告辞了 通过表情把握对方是否自信 摸耳朵，表示对谈话很感兴趣 一条眉毛上扬，表示对方在怀疑 摸袖口，表示对方的心理开始动摇 尽量消除双方之间的“障碍” 通过表情看出对方的本意 把握对方是否真的想合作的方法 通过视线把握对方的喜怒哀乐后记

## <<有用的聪明>>

### 编辑推荐

人与人的交往就是一一场场头脑的较量！  
狭路相逢之际，如何表现出最强的自己？  
身处逆境之时，怎样打一场漂亮的反击战？  
恰到好处地运用“有用的聪明”，你就会成为最后的赢家！

<<有用的聪明>>

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>