

<<心理读心术>>

图书基本信息

书名：<<心理读心术>>

13位ISBN编号：9787544244626

10位ISBN编号：7544244628

出版时间：2010-1

出版时间：南海出版社

作者：内藤谊人

页数：142

译者：韩露

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>

<<心理读心术>>

前言

想看透人心、说服别人就要重视逻辑。这里所说的逻辑，并不是让你板起脸来讲大道理，而是要遵循心理学的法则，按照一定的规则来说服。

歌舞伎也好，茶道也好，象棋也好，都有一定的“道”，即见招拆招的“法则”。

我们在说服别人时也是如此。

也许很少有人注意到，其实说服别人也有模式、规则、法则，也就是说，逻辑在起作用。

如果你无视逻辑，一定无法说服别人。

要想了解下属的想法，就要遵循其中的法则。

有求于上司或者同事时也是如此。

只有遵循一定的法则，对方才能听进你的话。

而抛开此法则，你一定无法取得成功。

“为什么我的上司不接受我的请求呢？”

“为什么下属不执行我的命令呢？”

对于这样的疑问，我可以立刻给出答案：这都是因为你无视心理学法则和规律，因此不能成功地说服对方。

说服是不能只靠经验的。

我们可以和任何人对话、沟通。

谁都可以将自己的意见传达给别人。

但沟通并不代表说服。

单纯的说话和说服，是完全不同的两个概念，常常会让人产生错觉。

若想成功地说服别人，你就必须遵循心理学上的既定法则。

这是捷径，也是唯一的正道。

如果你只顾自己的喜好为所欲为，一定会遭到对方的反击。

就像刚开始学习象棋或者围棋时，一定要牢记棋谱一样，在学习说服技巧的时候也必须先熟练掌握既定套路。

而想形成自己的风格，就要等到经验多了，翅膀硬了的时候。

“想了解说服技巧的基本规则。”

“为职场人际关系而苦恼。”

“想锻炼自己的口才。”

有以上期望的人，可以阅读本书，书中分别以下属、上司、客户等为对象，用通俗易懂的语言讲述了说服不同对象的不同方法，并且介绍了通过遵循有科学根据的心理学规律和法则来看透人心的技巧。

当然，具体情况需要具体分析，本书介绍的说服上司的方法，当然也可以用在客户身上。

希望大家能活学活用，不断改善修正，提升自己的人际交往能力。

如果你读过很多关于说服技巧的书而没有获得理想的效果，那么请读一读本书，你一定能在其中找到你所需要的知识和诀窍。

内藤谊人

<<心理读心术>>

内容概要

《心理读心术》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，牢牢抓住人际交往的主动权！俗话说：画龙画虎难画骨，知人知面不知心。想要读懂人心，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……

<<心理读心术>>

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，庆应义塾大学社会学博士课程学习结束，现为ANGIRUDO公司董事长。

他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。

经常进行演讲，举办企业研习活动，致力于将心理学法则应用到人才培养、提升销售和策划能力的管理工作中。

目前国内已经出版的系列作品有《攻心说服力》《攻心说服力2》和《攻心说服力3》。

<<心理读心术>>

书籍目录

前言第1章 掌握必要的谈话技巧简洁的表达更有说服力谈话要抓住一个重点长句子要3秒一停顿利用寓言的鲜明效果用身边的事例作比较满足对方的自尊心用温柔战术打动对方的心谈话时要充满感情增强说服力的技巧1第2章 如何看透上司的想法你的态度决定上司对你的态度找上司商量“没有必要”的事表达方式要积极以赞美来做结语别说废话，陈述事实了解上司的性格信息肯定会被扭曲1次“大说服”，不如100次“小说服”在会议开始之前进行说服抓住对方窘迫之机与上司脾气不合该怎么办增强说服力的技巧2第3章 如何摸透下属的心思对下属感兴趣、关注下属让出对话的主动权给下属分配一个角色不要有顾虑，先拜托一次看看用建议的口吻给出指示故意让下属失败下属渴望上司认真听他说话为了顺畅交流而清除“过滤网”令下属反感的上司的“一句话”激励下属的方法以小的成就感来调动下属积极性用“猜谜游戏”让下属自己领悟批评要有建设性增强说服力的技巧3第4章 看透客户的读心术事先了解初次见面的客户适时放低姿态道歉之后的补救工作重要的约会迟到时，不要“道歉”要“道谢”失败时切莫灰心做一个可靠的人给对方留下深刻印象的“迅速响应法”说话时配上视觉效果利用分割价格法迷惑对方对方提问时正是你的机会讨论“要讨论的内容”以假定法展开对话增强说服力的技巧4第5章 看透不同类型人的读心术如何说服长者如何说服女性如何说服知识丰富的人如何说服竞争意识强的人如何说服自以为是的人如何说服固执己见的人增强说服力的技巧5后记.....

<<心理读心术>>

章节摘录

用温柔战术打动对方的心 一般人们会觉得，有说服力的人都是强硬骄傲的，其实这是不正确的。

那些怀着奉献和关怀之心，而且尽量用温和的语言说话的人，才真正有说服力。

咄咄逼人地提出要求，不是“说服”，而是“胁迫”。

当然，也许被胁迫的一方会表面上“口服”，但一般是不会“心服”的。

任何人在受到别人的威胁时，都会十分反感，对于那个人所说的话，自然也会产生排斥和拒绝的态度。

物理学里的作用力与反作用力定律，我们在中学的物理课上都学过，即对某一物体施加外力时，必定会受到来自此物体的反作用力。

例如，我们对放在桌子上的橡皮施加力时，会受到来自橡皮与桌面摩擦产生的摩擦力的作用。

这个定律也适用于人的心理。

咄咄逼人的强迫，必定会受到来自对方的反抗和抵制，结果你根本改变不了对方的观点。

当大人呵斥道：“把你藏在手里的玩具交出来！”

孩子反而会把手握得更紧。

要想从叼着毛巾的狗的嘴里抢过毛巾，狗反而会死死咬住。

这样的心理是普遍存在的。

“高高在上的强硬姿态会招致反感。”

马里兰大学的心理学家阿利萨·琼斯博士和查尔斯·格尔森博士，就用严谨的实验证明了这一定律。

实验内容是，150名大学生旁听女病人和心理医生之间的治疗对话。

两位博士为两位心理医生准备了两套内容不同的台词。

一种是斩钉截铁、气势逼人的断然下结论；一种是口气温和、娓娓道来。

实际的谈话内容如下： 口气温和的医生：“听了您的描述，我认为可能是……” “对于我的看法，您认为如何？”

态度强硬的医生：“我完全掌握了你的病情，可以马上对你的病下结论。”

“你绝对有心理疾病。”

在旁听完全部对话之后，大学生们给两位心理医生打分。

他们对态度强硬的医生评价很不好。

图1.4是关于这次评分的结果。

此外，格尔森博士还进行了其他的研究。

他们发现，态度强硬的人会被贴上惹人厌的标签。

当被问及“你是否会找态度强硬的人咨询”时，多数大学生的回答是否定的。

可见，咄咄逼人的说话方式会招致人们的反感。

咄咄逼人只会适得其反。

要想让别人欣然接受你的话，应当尽量学会以温和的口吻进行谈话。

谈话时要充满感情 “新闻里说，一种装有纯金笔尖、高达6万日元的钢笔上市了，你知道吗？”

“这种谈话属于“陈述事实型”，可以准确传达信息，但对于提高说话人自己的印象分并无益处。对方最多是对你所说的新奇消息过过脑子，搭个腔：“是吗，有这事啊。”

“仅此而已。”

然而，同样的内 ……

<<心理读心术>>

编辑推荐

根据不同人的身份、地位、性别、年龄和心理特点，从心理学角度推测他们的真实想法，让你在第一时间看透人心！

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，教你快速掌握有效实用的说服技巧，牢牢掌握人际交往的主动权！

日本实用心理学权威最新研究成果大公开！

管理者、人力资源主管、销售人员必读！ 俗话说：画龙画虎难画骨，知人知面不知心。

心理读心术，让你轻松读懂人心！

<<心理读心术>>

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>