

<<谁能种出好吃的西红柿>>

图书基本信息

书名：<<谁能种出好吃的西红柿>>

13位ISBN编号：9787807337614

10位ISBN编号：7807337613

出版时间：2012-3

出版时间：古吴轩出版社

作者：内藤谊人

页数：208

译者：裴琛

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>

<<谁能种出好吃的西红柿>>

前言

我们上学的时候，总是有考试。考试里，总是有这样的题目：“下面的文章中有若干错别字，请将其指出并改正。”“下面的计算有错误，请将其改为正确的，并计算出答案。”……如上，如果有人告诉你，之后你遇到的情形中会有错误，那么有意识地找出错误，应该不会是件太难的事情。很简单，谁也不会知道前面有坑之后还往里跳。不过，真正到了职场或是商务场合中，问题就没那么简单了。“之后我的话里含有骗你的成分，小心哦！”谈判的时候，能这样善良地提醒你人恐怕没有吧！对方有几分诚意，是不是在说谎，对方的底线是什么？这一切，你都不得不自己去判断、去辨别。跟别人初次见面也是如此。“我嘛，表面上笑靥如花，无比亲切，实际上却是个笑面虎，内心很阴暗的，请注意！”绝对不会有人这么告诉你他的本质。要看穿对方是什么性格，是不是真诚待人，也只有靠你自己的火眼金睛了。这本书，就是一本教你如何辩人识物，练就一双“火眼金睛”的模拟试题集！里面设计了许多巧妙的问题。帮你识破对方在想什么、对方的话里有什么深意。可以说，在商业场合中，最重要的技能莫过于看穿对方隐藏的心理。但是，让人疑惑的是，帮助人们锻炼出好眼力的“辅导书”，几乎一本也没有。让我们去书店转转吧。《如何锻炼良好的交流能力》《训练你的逻辑能力》《磨练杰出的营业能力》……帮助人培养各种能力的书可谓铺天盖地，可关于“如何帮人辩人识物”的书，却不怎么容易找得到，更别提进行实战练习的训练手册了。“锻炼火眼金睛”的确同心理学有关，但是，心理学范畴里的相关书籍，又只有大部头的理论著作和介绍文章，让人很难读下去，也很不实用。在我看来，为了锻炼类似的能力，具有实战意义的问题集，无疑是最方便、最有效的。但这方面的书籍，却少之又少。诸位看官，你们是不是也这样觉得：对他人准确而不露声色的洞察力，是我们在商务活动中，丝毫不输于其他专业的、相当有用的技能呢？我相信你们一定会做出肯定的回答。大家的类似需求，成为了我写作的动力。正是在这样无形的督促之下，我执笔完成了这本书。无论是什么能力，要想将其尽早锻炼得能独当一面，最快、最有效的方法，恐怕就是试着用这些能力去处理实际问题。我们学数学的时候不就是这样么？公式、法则什么的可以先放到一边，先实际套用一下公式，反复解答一下习题，如果能顺利找到正确答案，自然也就记住了公式该怎么用。能看破人心的洞察力也是如此。越能解决问题，像这样实实在在的感觉越会滚滚而来——“原来如此啊，原来我也能看懂人的心理，也能知道对方在想什么！”“本书的目的，就是希望大家都能成为具有超级洞察力的达人，如果能对大家有实际作用，哪怕只有一点点，作为作者的我就会很开心。其实，本书选取的48个问题与答案也只是起到了“穿针引线”的作用，它们的作用是帮助你注意到职场里许多不引人瞩目的细节。

<<谁能种出好吃的西红柿>>

许多看似无关紧要的场景，其实蕴含了丰富的心理学知识。

在解说的部分，我引用了很多世界一流高校的心理学研究者针对人的不同心理而做的各种实验，非常有趣。

通过这些实验，学者们进一步论证了通过题目的设问而引发的推断，他们的结论希望能给予你启示。

这些新颖的题目和科学的分析，相信能为你揣摩人心的技巧带来不小的改进。

我更希望，这些题目能引发各位读者对自己目前职场生活的思考。

读完本书最后一页，亲爱的读者朋友们，你们一定会注意到，自己察言观色的能力增长了不少，在商业活动和日常工作中也较之以往得心应手了很多。

如果能善于观察人的神色、动作甚至心理，就能在实际行动中抢占先机，也就不会在人际交往过程中产生焦躁不安的感觉了。

并且，学会洞察对方，也会让你在同人相处的过程中创造出令人愉悦和相互信任的气氛，进而与对方建立更好的合作伙伴关系。

同时，来自周围的评价也会越来越高……如果你初出茅庐，这些技巧都能为你加分不少哦！

所以，请认真阅读我用心写成的这本问题集。

重新思考生活中被我们忽略的点点滴滴。

学会分析他人的心理之后，更请用真诚的心态，去认真对待出现在你生活中的每一位合作者，每一位朋友。

为了成为更好的自己，努力吧！

<<谁能种出好吃的西红柿>>

内容概要

如何在交往中看人不走眼？

如何做到知人知面又知心？

如何游刃社交，把握人际主动权？

如何识破谎言，将骗子拒之门外？

如何运用心理策略影响他人？

《谁能种出好吃的西红柿》设定了48个交际场景，即48个“读心”示范，让你于细微处察人于无形，迅速看透他人内心的秘密所在，成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

《谁能种出好吃的西红柿》用插图和问答的方式解说人的各种心理，帮你练就一双“火眼金睛”

。

比如：手臂受伤的人和头部受伤的人同时工作，哪一个销售业绩会更好呢？

答案是？

本书通过类似这样的问答，教你读懂别人的心思，助你如鱼得水混迹于江湖！

<<谁能种出好吃的西红柿>>

作者简介

内藤谊人，日本庆应大学社会学研究课博士，心理学家，主要研究方向为劝导沟通学。

基于广泛且权威的心理学研究基础，内藤先生提出的有关提高实践能力的建议得到社会各界一致好评。

除此之外，他还围绕商业活动、恋爱等话题，为各位职场人士提供参考意见，且著作颇丰。

近期作品有《不会被轻视的说话方式》《写给那些虽然拼命工作仍然无法解决问题的人》《心理读心术》《蒙混心理术》《瞬间搞定对方的谈话术》等。

2011年4月，开始担任日本立正大学心理学专业人际社会心理学方向特聘讲师。

<<谁能种出好吃的西红柿>>

书籍目录

- Q01.将来能更加出人头地的，是哪一位
Q02.在谈判中沟通没有障碍的，是哪一位
Q03.从表情判断，性格更加温和的，是哪一位
Q04.能同时恋爱又快乐工作的，是哪一对
Q05.同事互相亲切、融洽相处的职场，是哪一个
Q06.能更准确地记住演讲者发言的，是哪一位
Q07.更容易生气、发怒的，是哪一位
Q08.更受来店客人欢迎的，是哪一位
Q09.上司更容易偏袒的，是哪一位
Q10.不适合进行商业谈判的房间，是哪一个
Q11.更受顾客喜欢的职员，是哪一位
Q12.更容易给对方留下好印象的握手，是哪一种
Q13.拜托部下最容易得到肯定回答的，是什么时候
Q14.在谈判中态度强硬、掌握主动权的，是哪一位
Q15.更容易得到谅解的，是哪一位
Q16.对消费者更有效果的广告设计，是哪一款
Q17.第二天能精力充沛地工作的，是哪一位
Q18.暴露自己“讨厌”“不擅长”领域的，是哪一位
Q19.更容易得到对方关照的，是哪一位
Q20.有可能侵吞、私占公司财产或产品的，是哪一位
Q21.更能使人高效率投入工作的环境，是哪一种
Q22.向老板的汇报更有效果的，是哪一份
Q23.我会同其中的哪一位关系更要好一些
Q24.更容易与之交往的，是哪一位
Q25.心理状态更加健康的，是哪一位
Q26.会议结束后，心情不愉快的，是哪一位
Q27.让人觉得更新更现代的产品，是哪一种
Q28.更有可能对客人做出不慎举动的，是哪一位
Q29.感觉时间流逝得太慢的，是哪一位
Q30.更富有旺盛挑战精神的，是哪一位
Q31.更令人心情畅快和轻松的接待场所，是哪一个
Q32.更容易选择有风险的选项的，是哪一位
Q33.更容易上涨的股价类型，是哪一种
Q34.不安情绪会更加严重的，是哪一位
Q35.最先被顾客看到的商品，是哪个位置
Q36.图中的男士，将会坐在哪一边
Q37.可能会被其他人大声斥责的，是哪一位
Q38.电子邮件的内容能够被对方理解的，有多少
Q39.顾客会买哪一个人的东西
Q40.更容易变脏的，是哪个办公室
Q41.气势更强悍的职员，是哪一位
Q42.能够种出更美味西红柿的，是哪一位
Q43.作为发明家能大显身手的，是哪个人
Q44.游戏中选择高个子角色，意味着什么
Q45.看起来更能威慑住对方的，是哪个人

<<谁能种出好吃的西红柿>>

Q46.从着装上看起来更强势的，是哪一位

Q47.能使人告别紧张，将对话进行下去的，是哪一个场景

Q48.性格上更容易冲动的，是哪一位

<<谁能种出好吃的西红柿>>

章节摘录

这个问题的实质，是要各位读者朋友选择“个人身体状态对谈判气势、谈判结果不构成影响”的一位。

换言之，通过这个问题，希望各位能够仔细回想一下自己在进行商业谈判的过程中，习惯使用什么样的肢体语言，如果缺少了这些肢体动作，我们是否还能顺利坚持我方立场，完成谈判，并达到预期效果。

A选项中的这位女性是手腕受伤，B选项中的女性是头部受伤，绑着绷带。

很明显，跟手腕受伤比起来，很多人认为，头部受伤一定会使思维受到影响，进而使商业谈判的效果大打折扣，如此，我们应该选择B选项，这位头部受伤的女性，谈判失败的可能性一定更大。

“手腕嘛，最多也就写写字，跟商业谈判没什么关系吧？”

许多参加过多次商业谈判的朋友，也会这么想。

其实不然。

如果手臂、手腕等部位不能灵活自如地使用，是会极其影响商谈效果的；失去了肢体动作而无法流畅表达观点者，更不在少数。

举个不恰当的例子，如果有手臂骨折经历的人，恐怕会设身处地的感受，是会选择A这个正确答案的。

尽管大部分人都认为，我们在同对方谈话的时候，只会动嘴动脑，不会动手，但实际上不是这样的。

其实，我们会通过自己特有的、习惯的手势和动作，来控制谈话的状态、速度、轻重缓急等问题。

正因如此，如果你的手腕不能灵活自如地活动，谈判就会变得很难进行下去。

由此可见，同平时的状态相比，商业谈判中正常的频率和步调也会显得混乱。

哥伦比亚大学教授心理学专家弗朗西斯·罗夏曾就动作与谈话的关系，以“调查、研究会话中的生理反应”为课题展开了研究。

他在接受测试的人手掌中装上伪造的电极，告诉他们，“在你们手上装了通电的电极，在谈话中，请不要用手、手腕、手臂等部位做任何动作”。

然后，他让受测试者两两进行对话。

结果，在整个谈话过程中，弗朗西斯非常明显地发现，受测者表现出很不舒服的状态，谈话根本不能流畅、顺利地进行下去。

之后，罗夏博士将受测部位从手转移到脚。

他同样在受测者的脚部装上电极，做了同样的实验。

结果显示，腿脚不能动，但谈话依然能够顺利进行下去。

看来，腿脚不能活动，对人们进行谈话时的影响并不大；相反，手及手臂部位不能灵活使用的时候，则会对双方谈话造成相当大的影响，令人困惑。

当然，在这个问题里，关键不是手脚能不能动，而是脑中的思路受到影响、不能正常运转的问题。

若是论及哪一部分会更使谈话受到影响，想必手一定会胜吧！

不能自如活动手部，谈话会相当受挫，这实在是让人很无奈的事情。

或许，我们平时并没有意识到，日常生活中，我们会频繁地在谈话中辅以手势动作。

因此，若是哪位读者朋友不小心伤到手指，或是不幸骨折了，那您要提前做好心理准备了，因为您的谈话的威慑力和说服力很可能都会大打折扣。

再者，不知各位读者朋友是否有这样的感觉，打手机、打电话时，总会不由自主觉得“嗯，怎么就是讲不通呢！”

“对方到底理解我的意思没有啊？”

会有诸如此类的疑惑，我也时常有这样的感觉。

联系到我们现在遇到的这个问题，答案就呼之欲出了。

打电话时，我们手持电话，没有办法做出让对方更容易理解的手势，对方也看不到我们的动作，我们

<<谁能种出好吃的西红柿>>

不能通过手中的动作，来掌控、促进谈话的速度和状态。

这看似无关紧要的区别，却大大地限制了我们的有效沟通范围。

所以，朋友们，谈话时，请尽量有意识地利用手部动作来辅助推进谈话局势，让声音和动作配合起来，或强势、或镇定……争取游刃有余，微笑自如地表达出你的意见。

这样，一定会令你在商业谈判中，及时把握主动权在手中！

请试试看吧！

……

<<谁能种出好吃的西红柿>>

编辑推荐

1. 48个问与答，全球48位顶级心理学家的解说，畅销亚洲千万册，全面提升你辨人识物能力的训练宝典
2. 培养敏锐“洞察力”，从这里开始
3. 让你看穿一切你未曾看穿的人与事

<<谁能种出好吃的西红柿>>

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>