

<<暗示力>>

图书基本信息

书名：<<暗示力>>

13位ISBN编号：9789577769145

10位ISBN编号：9577769144

出版时间：2008-4-29

出版时间：世潮出版有限公司

作者：内藤谊人

译者：吴晓黎

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>

<<暗示力>>

内容概要

九成的人會因為暗示的影響而改變行為，運用暗示力影響對方的潛意識，效果幾近催眠的暗示性溝通，絕對讓你人氣指數直線飆升！

想受人信賴、想讓人對你心悅誠服、想激勵別人與自己.....

只要調整「用詞」、「表情」和「肢體語言」，

就能輕輕鬆鬆讓所有人按照你的心意行動！

暗中進行的心理戰術！

配合對方呼吸的節奏，便能讓人對你一見如故。

重複三遍暗示，就可以扭曲對方的記憶。

說話速度稍微快一點，便能輕易獲得信賴。

滿臉笑容並大笑出聲比光是微笑更受人歡迎。

談話中提到客觀數據，就能提高說服力。

「只要談一下能夠談的部分」這句話能讓口風緊的人不停說下去。

與飲食、健康、性、愛情等基本欲望有關的話題，能立即引發對方的興趣。

本書完整揭露人氣王暗中使用的57個「心理戰術」，讓你一次掌握操控「人心方向盤」的訣竅！

<<暗示力>>

作者简介

<<暗示力>>

書籍目錄

前言

序章 運用「暗示」的技巧，暗中進行心理戰術！

在任何對話當中，都隱含了正面與負面的「暗示」／人們對於「潛藏的訊息」很敏感！
／不說出口的「溝通原則」是什麼？

第一章 在任何場合中都能散發他人喜歡的「安心感」（解除戒心的暗示）

用「非言語訊息」使對方卸下心防／只要調整「呼吸」的節奏就能增加共同體的感覺／巧妙地傳出「同感的訊號」

／增進120%好感的「應對」方法／要注意像這樣NG的表情、舉止！

／發出「爽朗的聲音」，增加信賴感／試著用十秒的時間將重點表達出來／先把「回去的時間」說出來

第二章 利用「贊同的氣氛」讓對方不說NO！

（使對方感到有趣的暗示）

使「暗示效果」加倍的時機點是？

／頻頻稱讚對方，製造「令人愉快的狀態」／用篤定的方式說話／發出暗示的時候，至少也要重覆「三次」／用正面積極的方式說話容易得到「贊同」／讓所有人都對你產生好感的「微笑法」／你的「日常行為」會說話／用熱情的方式說出你所相信的事！

／「稍微的親切」就能獲得信賴／讓他人按照自己心意行動的四個條件

第三章 讓人打從心裡信賴的優質「對話技巧」（消除負面情緒的暗示）

激勵失敗、沮喪的人的訣竅／就算內心焦急也要展現笑容讓對方放心／消除「負面暗示」，減輕對方的心理壓力吧／想邀請下屬或晚輩的話，請展現出你的誠意／道謝時不要只說「謝謝」／在「道歉」的同時增加你的擁護者

第四章 「聰明地讓步」，順利表達自己的意見！

（引導出結論的暗示）

從容易接受的話題開始，令對方接受／不要開門見山地說出來，用模糊的方式／想順利表達反對意見的候時，用「反問的方式」／用「要不要再看一下情況」的方式拒絕／只要讓對方「透露一些」就會說出更多訊息／若是對方露出訝異的表情，請馬上改變說話的方式／適用於難以回答時的「藉口」／令對方感到「幸好有提出邀請」的拒絕方式

第五章 隨意擺布難搞的對象 「經營形象」的絕招（讓別人按照自己的心意行動的暗示）

利用「促發效應」引導對方思考／如果對方反應不佳的話，請試著改變「文句的結構」／試試「負面表達方式」／

對話中提到「數字」的話能增加說服力／將小數目換成「大數目」／用「詳細、具體」的方式說話，就會增加可信度／刺激人類的「基本欲望」，就能一下子吸引大家注意／用「間接暗示的方式說話」可以掌控他人／難以形容的事情就用「比喻」來傳達／自然而然地加入「反對意見」

第六章 利用「正面的自我暗示」一口氣提升戰鬥力！

（讓自己振奮的暗示）

抱著「所有事情都會如我所願」的掌控感／開朗的蟋蟀會成功／讓內心的動搖瞬間消失的「口頭禪」
／失敗的時候儘管不輕易承認失敗吧／每天都要為自己感到驕傲！

／不斷向下一個目標邁進／先準備好豐盛的「獎賞」／沒衝勁的話，試著穿上「紅色內褲」吧！

／將夢想用大大的字不疾不徐地寫下／試著用「完成型」唸出夢想／將下巴抬高20度的話就會變成爽朗的表情！

／養成踢走不良暗示的「懷疑心」

結語

<<暗示力>>

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>