

<<黑色洗脑术>>

图书基本信息

书名：<<黑色洗脑术>>

13位ISBN编号：9787514602760

10位ISBN编号：7514602763

出版时间：2012-1

出版时间：中国画报

作者：内滕谊人

译者：孙洪涛

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>

## <<黑色洗脑术>>

### 内容概要

本书的标题中使用了“洗脑”这个词，其实“洗脑”并非只是针对别人，在对自己进行意识改造时，“洗脑”一词同样适用。

本书要以一种玩儿的心情来读，读过后如果能让你眼前一亮，产生“哦，原来这事还可以这么办啊”，“这种观点很新颖”的这类的感觉，那么证明我这本书总算没白写。

## <<黑色洗脑术>>

### 作者简介

内藤谊人心理学者。

修完日本庆应义塾大学社会学研究科博士课程。

作为ARUGIRUTO有限公司的法人代表，他进行创作；舌动、演讲、研讨会、咨询等，活跃在多个领域。

主要的著作有《权力话芋戏》、《权力的逻辑》、《心灵的力量》(以上为SOFTBANK CREATIVE出版)《恶魔的对话术》(珍宝社出版)、《坏人恋爱术》(河出书房新社出版)、《“骗人”之背后心理术》、《“骗^”之背后谢罪术》、《“骗人”之背后交涉术》(以上为大和书房出版)、《通过暗示，90%的人会行动》(昴舍出版)等多部作品。

## <<黑色洗脑术>>

### 书籍目录

#### 神不知鬼不觉的“洗脑术”

杜撰一个老掉牙的格言框住对方  
为自己的主张收集有利证据  
事先搭好致胜的舞台诱对方上场  
让对方感到恐惧从而支配对方  
施加强而有力的威胁  
若要撒谎就撒一个弥天大谎  
谎言不断重复就会成为真理  
让对方晕头转向  
可以发火，但事后要给点儿安慰  
鞭打对方前，先给对方足够的甜头  
什么都别乱给

#### 能让任何对手缴械投降的“读心术”

越若无其事越能看穿对方的谎言  
步步紧逼，让对方现形  
即使不懂对方的话，也要尊重对方  
即便被说了“不”也要当做耳边风  
一句幽默可以打破僵局  
不要在乎别人怎么看，要保持自己的本色  
人是会翻脸的，必须事先防备  
用信用卡购物要赶快还钱  
跟讨厌的人打交道  
巧妙利用镜像效应  
任何人的话都有可取之处

#### 迅速与对方拉开距离的“组织术”

傻瓜才沉迷于空洞的理论和模式  
商战求生的蓝契斯特三法则  
哀叹经验不足不如通过空想训练积累  
想做“能人”就得有决心  
境况好时更要未雨绸缪  
不能模仿他人，要有杀手锏  
说“我不行”前，先努力把力  
干脆别做“好人”了  
摆架子也赢不了的话就别装了  
注意发言的一贯性  
停止说教，因为根本没人听

#### 让人生丰富多彩的“人生术”

有张地图总比没有强  
钱包中要有几张大额钞票  
如果你觉得很惨，就想想比你更惨的  
不要哀叹自己平凡，其实每个人都很平凡  
好汉不提当年勇  
不要害怕失败  
只要努力，就会有意想不到的收获  
让自我改变成为一种“习惯”

## <<黑色洗脑术>>

不要-指望别人变成你希望的那样  
不清楚的事情也可以大胆主张  
不打无准备之仗  
什么情况下都玩儿得转的“处世术”  
一本正经的诡辩  
心中慌乱不能表现在脸上  
适时、适当地吹吹牛  
只承诺能做到的，这样可以成为守约的人  
和不会干活的人一起行动  
大胆地借用、模仿他人的意见，然后变成自己的  
无风险赢取地位和荣誉的“成功术”  
后记

## &lt;&lt;黑色洗脑术&gt;&gt;

## 章节摘录

事先搭好致胜的舞台诱对方上场 官本武藏在《五轮书》中对事先创造致胜条件的重要性有详细的描述，具体来说，包括在对阵时，要背对太阳，如果做不到背对太阳，至少也要让自己的身体右侧朝向太阳；坐着的时候也一样，灯要放在身后，如果做不到放在身后，至少也要放在自己身体右侧

。在追击敌人时，注意脚下、注意障碍物…… 虽然现在已不是战国时代（指日本的战国时代），但为了生存，有时我们不得不面对残酷的胜负之争。

以现代的商务谈判为例，实际上每场谈判都好像一场战争。

如果抱着“输了也没关系”的这样一种心态去迎接挑战，实际上已经输了。

在对阵前如果设法让场所、空间变得对自己有利，那么胜算相对也大。

擂台上的比武属于按规则进行的对战，对双方来说，条件基本上是公平的。

但是在商战中，几乎没有公平可言，在商业谈判中，要在哪家公司谈？

要去谁约定的地点谈？

这里面大有学问。

总之，在一开始就要牢记，如果要去对方约定的地点谈，会对自己不利。

这就跟足球比赛踢客场一样，在大环境方面对方占优势。

当我们初到一个地方或身处一个不习惯的环境时，不管是谁都会感觉紧张和拘束。

就拿一流企业的总经理室来说，一般都设于最高层，采用大空间格局，里面放一张感觉厚重的大班台和一些沙发，刻意营造一种权威感，让身处其中的总经理感觉有权力，让身处其中的我们感觉有压力

。教师在批评不听话的学生时，一般也是把学生叫到教职员室，因为这里属于学生不熟悉的环境，在这种环境下，学生更容易接受老师的批评。

如果事先在环境方面占了上风，那几乎可以说胜券在握了，也就是说，如果想要致胜，一定要让对方进入自己设好的致胜环境中。

关于空间对人的心理产生的影响，有很多心理学方面的研究数据可查，加利福尼亚大学的格里·埃班斯博士的研究表明，人只要待在一个杂乱的房间，血压就会升高，血压升高表示产生了压力，在这种环境下人们很难接受对方的言谈。

由此可见，最好不要在一个混乱不堪的环境与人会面。

谈判的场所应该宽敞明亮，具有开放感、温度适宜、清洁干爽、周围环境安静。

有研究数据表明在户外会面优于室内。

在这种环境下进行谈判，己方的辩解容易被对方接受，也更容易给对方洗脑。

例如，某人在一个杂乱、狭小的咖啡馆向你发出邀请，请你为某篇文章执笔或请你去演讲，在这种场合下的邀请恐怕你是不会有什么兴趣的。

但如果这种邀请发生在一个富丽堂皇的酒店中的咖啡馆，你很有可能欣然接受，因为这种邀请很容易让人产生受到了盛情款待的感觉，其实这就是空间对人产生的影响。

空间的应用技巧还频繁地出现在热恋中的男女身上，比方说，你是一个帅哥儿，而且还有钱，你约女朋友见面，想向她做最后表白，你把女朋友约到了一个人声鼎沸、四处弥漫着烧烤烟气的餐厅，对她说：“我爱你！”

”说完后只见你女朋友用手扇了扇弥漫在眼前的烧烤烟气，大声说道：“你说什么？”

再说一遍……”可见，约会如果选错了地点，结果是多么让人无奈。

如果感觉环境不好，那么就不要再在这种环境下一决胜负了，赶快向有利于自己的空间转移。

如果环境对双方来说无所谓有利与不利，比方说，双方都是第一次到一个普通的咖啡馆等进行商谈，在这种情况下，最好将自己的随身物品，如皮包、笔记本等放在桌子上或对方旁边的座椅上抢占空间。

一点一点地蚕食对方的个人空间，可以让自己在不知不觉中处于优势。

能够掌控空间，就能掌控胜负。

<<黑色洗脑术>>

.....

## <<黑色洗脑术>>

### 编辑推荐

谎言不断重复就会成为真理？  
如何才能轻易地看穿对方？  
“理论”和“模拟”之间有何不同？  
钱包里为什么必须要装入大额钞票？  
不安的情绪最初显现在“指尖”？  
无意义的对话，有利于改善“社交”？



<<黑色洗脑术>>

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>