

<<一句话搞定对方的心理学>>

图书基本信息

书名：<<一句话搞定对方的心理学>>

13位ISBN编号：9787538168075

10位ISBN编号：7538168079

出版时间：2011-6

出版时间：辽宁科学技术出版社

作者：[日]涩谷昌三

页数：160

译者：张瑶

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>

<<一句话搞定对方的心理学>>

前言

首先，假设你是领导或是老资格的职员。

如果你对你的下属或是新职员说“交给你的计划书还没办妥吧。

不快点儿的话就要来不及了啊”，他们不见得买你的账。

那么，怎样才可以让他们为你卖力地工作呢？

请回忆一下你自己孩提时代的种种吧。

当被父母问到“家庭作业做完了吗？

”时，我们是不是也会反驳道：“刚刚想做来着，但是现在没有什么干劲了！

”这与职员的反应是一样的。

人大多如此：讨厌被他人命令去做某事。

如果别人一要求我们干什么事情，我们就立即去做的话，会给别人造成这个人是“让干什么就干什么”的印象，让我们感觉很恼火。

不管是下属还是新人，在他们看来，自己也想要自觉地做某事。

但“不是对上级和资格老的职员言听计从，而是按照自己的意思去办”。

对于有这种想法的下属或新人来说，与其唠叨他们干这干那，还不如用一种委婉的方式让他们感到是在自主地做某事。

比如，通过表扬他们“你真努力啊。

我一直很欣赏你的设计能力哦”，以达到让他们做事的目的。

也许对于他们来说有时工作很吃力，但是被上级表扬后他们就会自主地把工作干好了。

想要抓住某人的心并让他为你办事的话，关键在于读懂他的情绪并使用合适的语言。

本书将从办公现场到日常生活的一切场景出发，为“一句话”提出具体的建议。

涩谷昌三

<<一句话搞定对方的心理学>>

内容概要

本书作者为日本著名心理学家，人际交往指导专家。书中介绍了能够实现“与同事更融洽地沟通、在会议上的讲话更游刃有余、在他人心目中的好感度迅速提升”等方法。列举了从日常生活到职场、生意场上的若干个例子，详细为您解说了为什么这样简单的一句话就能轻松奏效！

本书更加强调双方对话时的心理以及交谈的细节，帮助读者提升“综合工作能力”，并以提高“营销能力”为主题，在提出问题的同时给出场景式的案例，带给读者身临其境的感觉。

本书内容风趣幽默、浅显易懂，阐述了包括同事之间，上下级之间，销售与客户之间，普通朋友之间，夫妻之间相应的一些必要策略或方法，是一部超级实用的心理学力作。同时书中还配有精心绘制、妙趣横生的漫画插图，让读者能够更加轻松地阅读，获得与其他心理学读物不一样的新鲜感。

<<一句话搞定对方的心理学>>

作者简介

涩谷昌三

1946年出生于日本神奈川県。

在学习院大学毕业，后获得东京都立大学研究生院博士课程学位。

主攻心理学。

文学博士。

曾作为教授执教于山梨医科大学，目前任目白大学社会学院教授。

主要研究课题为人际交往中的非语言机能和作用。

所著图书均为语言简易富含幽默的研究成果，备受好评。

目前作为行为心理学家在媒体上活动频繁。

主要著作有：《人与人之间的最佳距离》、《为什么这个人会听下属的话》、《从外表判断人的技巧》、《提升200%好感度的说话方法》等等。

<<一句话搞定对方的心理学>>

书籍目录

前言——掌握“一句话搞定对方”的心理学的依据!

第1章用“一句话”一下抓住对方的心

交待工作事宜却不破坏对方情绪——“能不能抽个空儿过来一下……”

托付他人重任时——“有个事要拜托给你才行……”

化对立矛盾的谈话为和谐友好的氛围——“就像XX所说的那样……”

附加评价时，呼应对方的一句话——“原来如此！”

是……这样啊！

”

被他人表扬穿的西装很有品位，该如何回应呢？

——“你的领带也相当不错嘛！”

”

想要得到同事或他人的好感，对其作评价时可以欲扬先抑——“做法虽然强硬，但是还算得上细致周到。”

”

“平民首相”原敬先生的“甜言蜜语”是什么？

——“应该细细地听你的话……”

表扬他不被众人所留意的优点——“你在表演中很会眉目传情……”

她是否有爱慕之心？

检验好感度的法则——“是‘我们’还是单单‘你和我’两个人”

讷于言，反而能够展现内心的真诚——“我的嘴，其实很笨……”

第2章“一句话”让对方跟上自己的脚步

直截了当询问想要得到的信息！

——“请直说能给我便宜多少”

意见产生分歧，学会这样反驳！

——“我很理解你这样的想法，只是……”

“激将法”使之让步的谈判秘诀——“与我这一方的认知存在着差距”

“欲擒故纵”战胜法的使用诀窍——“我明白了，但是……”

想要发言时的完美切入法——“话又说回来了……”

“鹦鹉学舌”法，逼近对方的真实想法——“这个很困难啊”“是很困难吗？”

”

拥有超群的劝说效果！

一种重复的话剧对白式的妙计——“这样的保额不会有问题吧”“保额应该需要翻倍吧”

换位思考，直逼对方的心里话——“如果给你调动工作的话，将会……”

三段式论证法，使之领会对自己有利的道理——“A与B同理”“B与C同理”“那么A就与C同理”

吸引众人目光的沉默也可产生效果——“接下来要说些什么呢……”

第3章逆向思维把握人的心理的谈话战术

这样发问后，对方绝对不会说“不”！

——“你也应该觉得XX是比较好的，是吧？”

”

尊重以“忙”作为拒绝借口的人，杀个回马枪——“在您百忙之中打扰，真是过意不去……”

违背“角色期望”的反攻心理战术——“不着急更换也没有关系……”

若有事拜托别人，先从赞誉开始——“您好像对园艺很是了解……”

在“对比效果”的假想里中计——“这个比想象的要便宜啊”

不让对方说“不”的二选一的提问法——“是喝红酒还是喝啤酒呢？”

”

<<一句话搞定对方的心理学>>

倘若找到了“共同点”就可以一举获胜——“真巧了，咱们不是老乡吗？”

“推敲意向型”请求，让对方无法拒绝——“你可不可以帮我做XX啊”
换位思考，扮演对方的角色——“如果你是贸易甲方的负责人的话，你会……”
表明对对方的期待会得到意外的效果——“完成这项工作，非你莫属”

第4章从“一句话”中解读对方深层的心理活动

掩饰尴尬局面的借口是什么？

——“你真是给我留了个作业……”

回答“不行”的委婉表现形式——“总之要先考虑考虑……”

把任务交给这个人不会出什么问题吧？

——“听我的没错……”

也许是打心眼里看不起对方！

——“有句话不知当讲不当讲啊……”

明显含有让你归属的用意——“我这都是为了你好才……”

自我表现欲望强烈的人，或胆小怕事的人的口头禅——“只有在这里我才跟你说……”

责备失败的人从而享受优越感——“我不是对你说过吗？”

贬低自己的真正意图是什么？

——“怨我无能……”

话外音就是“别跟我废话！”

——“有不满的话，就请说出来……”

是已经感到腻烦的表现吗？

——交谈中的“我明白了”

想避开来自对方的反驳——在不该道歉的场合下说“不好意思……”

害怕被认为“因为讨厌别人而不愿说话”——“嘴巴不停说话的人”

第5章判断说话方式、行为举止、眼神视线的心理法则

如何与初次见面的人拉近关系呢？

——“个人空间”

效仿对方的行为举止就会产生话题——“和谐的舞步”

通过视线可以解读对方的心理状态，也可以了解其性格！

——“眼神交流”

表示在认真地聆听的信号是什么？

——“姿态反馈”：随声附和，颌首微笑

如果想变得更加和蔼可亲，要怎么做？

——“开放自己，善意的回馈”

听懂这些行为举止的“弦外之音”——“胳膊交叉，颌首微笑，晃动双手”

谈判的成败受场地选取的影响——“地理优势”

移走放在桌子上的“私人物品”意味着什么？

——“地盘圈定”

<<一句话搞定对方的心理学>>

章节摘录

版权页：插页：

<<一句话搞定对方的心理学>>

编辑推荐

这“一句话”有着卓越的效果！

！

九成有效！

“这件事情只有你能办！”

”——200%提升人际关系融洽度“应该细细地听你的话……”——“平民首相”原敬先生的“甜言蜜语”“我明白了，但是……”——“欲擒故纵”战胜法的使用诀窍“这个比想象的要便宜啊”——在“对比效果”的假想里中计从办公现场到日常生活的一切场景出发，用“一句话”提出解决方案！

下属或是新人不按照你说的去做时……在会议中不能顺畅地发言时……想要获得他人的好感时……意见产生分歧时……有事拜托别人时……推荐您阅读这本《一句话搞定对方的心理学》，它可以帮您消解烦恼！

这“一句话”会让您的人际关系变得顺畅无比！

<<一句话搞定对方的心理学>>

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>