

<<说服心理与说服技巧>>

图书基本信息

书名：<<说服心理与说服技巧>>

13位ISBN编号：9787030166227

10位ISBN编号：7030166221

出版时间：2006-2

出版时间：科学出版社

作者：王正善

页数：155

字数：93000

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>

<<说服心理与说服技巧>>

内容概要

意见不同是人际交往中不可避免的情况，各种争端也往往由此而生。因此，如何消除彼此间的意见分歧，成功说服对手，达成共识，则是现代人的必修之课。而掌握对方心理就等于掌握了说服的契机。

本书应用心理学的观点，通过理论与实践，详尽地阐述了说服心理学的要领，并列举了诸多案例及各项研究成果加以佐证，使读者很容易领会，进而掌握其中的技巧，为我所用。本书内容丰富实用，是社会交往及商场竞争中必备的好书。

<<说服心理与说服技巧>>

书籍目录

导言 攻心为上第1章 怎样打开对方的心扉 1 识别戒备心的方法 2 怎样表示你的姿态——去除戒备心的方法之一 3 找出对方和自己相同的地方——去除戒备心的方法之二 4 迎合对方心理的动向——去除戒备心的方法之三第2章 怎样改变对方的想法 1 识别成见的方法 2 将对方的主观变成客观——去除成见的方法之一 3 用“意外”去除成见——去除成见的方法之二 4 明确表示相同和不同之处——去除成见的方法之三 5 反复给对方相同的刺激——去除成见的方法之四第3章 怎样改变对方的意志 1 识别心理压力的方法 2 利用集团的标准——去除心理压力的方法之一 3 向背后的掌权者进攻——去除心理压力的方法之二 4 利用理想和现实的矛盾——去除心理压力的方法之三第4章 怎样满足对方 1 识别欲求不满的方法 2 使对方倾吐不满——去除欲求不满的方法之一 3 改变对方的不满——去除欲求不满的方法之二 4 用相反的方法说服对方——去除欲求不满的方法之三第5章 怎样和对方协调 1 识别对方反感的方法 2 用感情打动对方——去除反感的方法之一 3 建立共同的目标忘却反感——去除反感的方法之二第6章 怎样激励对方 1 识别自尊心和虚荣心的方法 2 不直指对方的错误——利用自尊心、虚荣心的方法之一 3 利用对方自大心理——利用自尊心、虚荣心的方法之二第7章 怎样使对方的态度趋向积极 1 识别不安的方法 2 让对方了解不安的原因——去除不安的方法之一 3 让对方接触现实——去除不安的方法之二 4 内容不要全部透露——去除不安的方法之三第8章 怎样取得对方的信赖 1 识别不信任感的方法 2 缩小双方信息的差距——去除不信任感的方法之一 3 顺从对方的步调——去除不信任感的方法之二 4 抓住表示诚意的机会——去除不信任感的方法之三

<<说服心理与说服技巧>>

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>