

<<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

<<黑色洗脑术>>

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>