

<<5分钟赢得人心>>

图书基本信息

书名：<<5分钟赢得人心>>

13位ISBN编号：9787545404593

10位ISBN编号：7545404599

出版时间：2010-5

出版时间：广东经济

作者：杨宗勇

页数：192

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>

<<5分钟赢得人心>>

内容概要

怎样的一句话会让初次见面的朋友心情舒畅？

怎样制造一见倾心，再见如故的感觉？

怎样交流对方会意气相投、兴趣高涨？

怎样一眼看穿对方心理？

怎样说话对方会句句相信？

怎样批评可以赢得对方的心？

怎样交往会让对方在不知不觉中爱上我们？

..... 本书通过深入分析人际关系心理学的各种原理，全面总结了读心、引导、冷读、暗示、攻心等社交技巧，旨在教会读者怎样做到和交往对象之间心有灵犀，一点就通，5分钟就可以赢得人心。

<<5分钟赢得人心>>

作者简介

杨宗勇，北京华通管理咨询特约营销专家、智源集团副总裁、中国企业销售竞争力研究中心销售终端战略战术专家。

从推销员到年薪百万的集团营销总裁，亲身演绎潜龙飞天、创富人生。
十余年市场实战经历，绩效卓著，被誉为行销超级战将、成交专家。
擅长人际运作、销售团队建设、推销实战演练、销售终端战术。
赢销中国全国巡回演讲主讲嘉宾，为数百家企业培训营销一线尖兵，直接受训人数超12万人次。
其幽默风趣的授课风格、质朴的人格魅力、丰富老道的市场实战经验、出神入化的行销技巧，为众多营销人员接纳、学习和运用。

<<5分钟赢得人心>>

书籍目录

第1章 见面瞬间抓住对方心理 01 与人交往,从主动开始 打开心中的友谊之门 用行动赢得朋友 这样去约见对方 02 一次见面,终生难忘 喜欢是一次印象——一种感觉 投其所好,相谈甚欢 举手投足间,春意满江南 03 暖暖地笑,心事已如花开 只要有心,你就能热情 打好招呼说对话 言谈间的柔软力量 04 上帝的孩子,人见人爱 虚怀若谷,坦荡真诚 用行动去感染对方 05 好情绪,好状态,好朋友 别让情绪害了你 做情绪的主人 当你笑时,整个世界都在笑 06 见面瞬间,说对第一句话 见什么人,说什么话 一语说中对方的内心 07 有个性,才有吸引力 制造个性的闪光点 一分行动,一分魅力

第2章 破解肢体语言中的人际密码 01 骑白马的不一定是王子 谁是你的“富豪男友” 做好你的“面子工程” 02 美丽是一种资源,更是一种权力 男人可以英俊潇洒 女人可以倾国倾城 03 洞悉对方的性格,让交往有的放矢 一步到位看清对方的性格 学会见什么人说什么话 04 FBI教你看清到底谁在说谎 真话还是假话? 一听便知 由手部动作看穿对方心理 不要拆穿美丽的谎言 05 从言行举止看清彼此的心理距离 用空间距离调整心理距离 主动创造心理优势 弄懂这些动作的含义 06 用多次接触加深彼此的心灵感应 保持友谊需要持续的接触 后续联系要适可而止

第3章 轻松营造愉悦的交流气氛 01 用真诚点亮人际交往中的绿灯 真实就一定真诚吗 让你的言行举止流露出真诚 真心地让他人变得伟大 02 制造惺惺相惜的心理场 挖掘你与对方之间的共同点 让他觉得你们很相似 03 会表现也是一种人际竞争力 印象整饰的表现形式 察言观色,改变自己 04 犯点小错误是一种魅力 犯小错误的技巧 制造一些心理障碍 05 他们缺什么,就给他们什么 增加双方的互补吸引力 巧妙地满足对方的需求 06 善用人际交往中的后花园 “乔哈里窗”沟通法 自我信息的传递技巧

第4章 让对方乐于交流的沟通策略 01 你不是鱼,一样要知道鱼的快乐 积极体验对方的感受 感动他人还要有好性格 02 有意识地觉察交流状态 交流需要敏锐的感知 平行交流沟通的方法 成功沟通的4个时机 03 让对方侃侃而谈的“兴奋剂” 这样才能让对方无话不说 积极地表露自己的兴趣 04 竖起耳朵,静静地倾听 倾听的神奇力量 集中注意力有方法 05 除了倾听,还要这样反馈 灵活有效的反馈手段 积极反馈的6个技巧 06 见好就收,为心理预留空间 好事不可一次做尽 交流要见好就收 这种时刻,你要选择道别 为下一次交流找个借口

第5章 这样说话,人人都爱听 01 说话有条理,沟通更顺畅 让复杂的信息简单化 提高语言的条理性 02 举手投足间,繁花灿烂 让肢体语言生动起来 这样说话更动听 03 心灵相通,意气相投 此情此景最动人 把话说到心窝里 04 运用同步技术,赢得对方好感 点头和呼吸都有讲究 同步交流让彼此更友好 05 委婉暗示,让对方轻松接受 心理暗示的3种方式 可以这样给对方“贴标签” 人人都要记住的暗示技巧 06 从否定到肯定更得人心 让对方的快乐不断增长 从否定到肯定的赞美技巧 07 让对方无法拒绝的说服术 让对方回答“是”的技巧 对方怎样答,就看你如何问

第6章 施加影响力,改变他人态度 01 用双赢思维赢取人际合作 让精神利益获得平衡 加深对方的心理认同感 02 尊重对方,就是尊重自己 像爱自己那样爱别人 有一种爱叫放下 消除别人对你的怨恨 03 温和地、不知不觉地说服对方 用柔软的方式处理冲突 巧妙运用名人的影响力 学会得寸进尺 04 利用空间状态 掌控人际关系 有礼有节,坐对位置 用坐向拉近彼此的距离 利用空间获取主场优势 05 一步步攻陷对方心理 会套关系,才有机会 增强对方的积极回报感 06 条条道路通罗马 补偿的人际交往策略 积极贡献自己的角色价值

第7章 在不知不觉中赢得人心 01 爱一个人,要爱他的精神 有一种友谊天长地久 让物质交流服务精神交流 02 肝胆相照,真诚地关心对方 羔羊好找,诤友难寻 在批评中传递利他信息 把握批评的心理条件 03 共生共赢,创造非常际遇 用积极的合作创造共赢机会 人际使者,资源更宽广 04 给予对方真正的选择机会 平等地对待自己和他人 拓展思维活动的包容性 宽容地看待别人的态度 探询对方的心理需求 05 心理达到平衡,人际关系顺畅 评价他人要讲究技巧 保持观点的一致性 舍出小利,换得大益 06 大爱无言,上善若水 艾滋病人的守护天使 悦纳你的亲社会情感 亲社会情感的自我修炼

<<5分钟赢得人心>>

章节摘录

06 见好就收，为心理预留空间 心理学研究表明，说话有城府、见好就收的人，比喋喋不休、唠叨不停的人受欢迎得多。

与人见面交流，一定要循序渐进。

如果我们急于求成，第一次见面就想和对方聊出相见恨晚的感觉，那么这次交往的结果必然适得其反。

和他人交流时，要见好就收，为进一步交往预留空间。

心理学知识 心理学中的紫格尼克效应 心理学家布鲁玛·紫格尼克做了一项有代表性的实验。

她找来128个小学生，并给他们布置了足够的家庭作业。

然后，她要求孩子们先做完其中的一部分，之后便停下来玩耍。

一个小时后，她对这些孩子进行测试，发现其中有110个孩子对中途停顿的作业记忆犹新。

于是，紫格尼克得出如下结论：人们对于业已完成的工作较为健忘，因为“完成欲”已经得到满足，而对未完成的工作则念念不忘。

这就是“紫格尼克效应”。

在和他人交往中，“紫格尼克效应”有着深刻的影响，如果彼此的交往适可而止，对方势必想和你再约时间谈完某个话题或处理完某件事情，这就意味着你们有了进一步交往的可能。

好事不可一次做尽 人际交往中互相帮助的时候比较多，我们在帮助他人时，一定要注意一些技巧，以达到强化彼此感情的作用。

· 夸大一点事情的难度 虽然帮助别人会让自己变得受人欢迎，但是在现实生活中，总会有“吃力不讨好”的事。

究其原因，大多是因为在帮助对方的过程中，我们总是让对方觉得完成这件事情很容易。

所以，在答应帮助对方时，我们要学会说话的技巧。

不要说“这件事太容易了，就是一句话的事”。

要说“我可能能帮这个忙，我尽快帮你问问具体情况”。

不要常说“我办事，你放心”。

” 要常说“我会尽力去办，你放心”。

” · 随时向对方汇报情况 承诺帮助对方，就要时刻向对方汇报事情的进展情况，不要憋足了劲做成事情后再联系对方。

随时联系对方，告知事情进展情况，这也是推进关系的过程。

要是做成这件事情对你来说很容易，那么在不影响对方问题解决的前提下，适当延长“事情达成的期限”，留点私心，因为这个过程是你们进一步交往的好时机。

· 降低对方期望，出意外成果 当你先将手放在冷水中，再放到温水中去时，会感到温水很热；而当你先把手放在热水中，再放到温水中时你会感到温水很凉。

这就是心理学上的“冷热水效应”。

在与他人交往中，这种冷热水效应往往也起着关键作用。

我们先降低对方的预期，同时留有希望，那么当你成功地帮了对方的忙时，这种成功对于对方来说就是意外惊喜了。

交流要见好就收 与他人交流时，我们不能因一时兴起而滔滔不绝，不顾对方的感受。

有效的交流，必定是见好就收。

· 一次澄清 无论是说服对方还是给一个建议，都要抓住机会，一次澄清，不要就一个问题纠缠不休。

· 切忌反复强调 在短时间内三番五次地跟对方讲同一个问题，很容易让对方对你产生厌烦和逆反心理。

改换说法 即使再重要的事情，也不要一味重复相同的话。

如果非要强调，也应换一种说法，不要简单地重复。

<<5分钟赢得人心>>

· 暂停反驳 当你的朋友对你给他的意见进行反驳时，你千万不要重申你的想法。

当他发表完自己的看法后，你什么都不要说。

你要做的是再找合适的时间沟通。

这种时刻，你要选择道别 连续剧之所以能吸引人看下去，是因为它们在关键的地方停住了。和人打交道的艺术与此相似，那就是在合适的时间终止谈话。

那么如何判断对方已经开始兴趣减弱，想终止谈话呢？

我们可以通过以下细节来辨别：
· 从对方的眼神中判断 如果对方眼神开始涣散，注意力开始不集中，这时候是终止谈话的时候了。

从对方的肢体语言判断 如果对方对你的谈话很感兴趣，那他一定是身体略微前倾，专心致志地听着。

如果他的姿势换来换去，不时伸伸胳膊打个哈欠，那说明他的耐心和体力已经不能忍受你说太长时间了。

· 从对方的语言反应来判断 当你说话时，对方总是“嗯”、“啊”或者点头称是，要么是你说的真的有道理，要么就是对方已经失去了兴趣，希望马上结束谈话。

· 在私人时间段到来之前 在与他人交往时，特别是与陌生人初次见面时，一定要注意，不要侵犯到对方的私人时间，否则，将会被人视为没有礼貌和社交常识。

同时，我们要记住，不能在谈话中一遇到暂时的沉默就开始着急，于是很快地起身告辞。

以“无话可说”收场，会让对方很尴尬，他甚至会觉得你们的交谈让你不舒服。

鉴于此，他将不会再有继续和你交谈的心情。

人际交往中，我们不仅要学会在合适的时机终止谈话，还要学会在终止谈话前埋下伏笔，为下次见面找借口。

为下一次交流找个借口 当你认为到了结束谈话的时间时，就要见好就收。

但在我们与对方道别之前，必须用一些小技巧，制造下一次见面的机会。

· 将话题留在“争论点” 道别前，找一个能引发争辩的问题，让对方有一种在新问题上有着慧根的感觉。

就在对方想彻底说服你时，找个借口起身告辞，并表示下次再探讨这个问题。

比如：“你说得有点道理，但也并不完全是这样，我们下次再好好谈谈这个话题。”

· 给请教的问题留个“尾巴” 谈论对方擅长的东西，再给予对方恰当的恭维。

在他意犹未尽的时候，借故告辞，并请求下一次继续听他的高见。

比如：“您刚才说的那些让我受益匪浅，真遗憾，今天有事听不完了，下次我还能约你一起谈谈这个问题吗？”

我对这个非常感兴趣。

· 给对方制造一份期待 在起身告辞前，用一个对方感兴趣的人或事物吊住对方的胃口，引起对方的期待。

比如：“我知道你喜欢集邮，我有个朋友是邮票专家，有好多宝贝，下次我带你去他家看看他的收藏……” “你说的这本书我那儿有啊，下次我亲自给你送来……”

· 以谈话促进行动

向对方介绍他感兴趣的事情，约好一起去。
如某个商场的东西在打折（对方喜欢逛街），或者某处有个书市（对方喜欢买书），约好改日一起去逛。

<<5分钟赢得人心>>

编辑推荐

人与人之间能否意气相投，不在于交往时间的长短，而在于心灵是否相通。只要掌握洞察人心的心理学技巧，5分钟就可以赢得朋友。

本书共分为7章，包括见面瞬间抓住对方心理；破解肢体语言中的人际密码；轻松营造愉悦的交流气氛；让对方乐于交流的沟通策略；这样说话人人都爱听；施加影响力，改变他人态度；在不知不觉中赢得人心等7个部分。

每一部分内容均由与之相关的多个心理学原理进行内容支持，同时辅以关键行为，心理学技巧、策略等等。

<<5分钟赢得人心>>

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>