

<<心理学中的攻心术>>

图书基本信息

书名：<<心理学中的攻心术>>

13位ISBN编号：9787563927227

10位ISBN编号：7563927220

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：江乐兴

页数：241

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>

<<心理学中的攻心术>>

内容概要

这本书结合了心理学的相关知识，从心理学中引申出了一系列处理实际问题的行之有效的方式方法，内容精辟，结构严谨，语言通俗易懂，条理清晰，集实用性与科学性于一身，可以在生活的许多方面为你指点迷津，使你在轻松阅读的同时掌握攻破他人心理防线的策略。

<<心理学中的攻心术>>

书籍目录

第一章 谈判要懂攻心术

- 大脑短路：出其不意，让对方震惊
- 心理疲劳：用拖延考验对方的意志力
- 温水效应：用幽默让对方走出备战状态
- 曲径通幽：旁敲侧击，搞清形势才能行事
- 卖乖术：得了便宜也卖乖
- 强势效应：不战而屈人之兵
- 锁定效应：先报价，不被对方的报价影响
- 自己人效应：有共同点，才更容易认同
- 冷热水效应：减低对方的心理预期
- 有所图心理：尊重对方的正当利益
- 人都有弱点：抓住机会，点对方的穴道

第二章 销售要懂攻心术

- 禁果效应：要想广而告之，就要先遮盖好
- 表现欲望：倾听也是一种双赢
- 积极回应：关心对方关心的，他会给你你关心的
- 首因效应：说好第一句话，才有机会说话
- 眼见为实：给客户足够的证明
- 名字效应：记住他，记住他的名字
- 惯性思维：迎合对方，让对方说“是”
- 布里丹的驴子：选择越多，就越不容易作出决定
- 棋手效应：贬低对手不一定就抬高自己
- 占便宜心理：爱占便宜是天性，给客户便宜占
- 情绪效应：爱上推销，积极对待推销
- 侥幸心理：他怕买不到，就给他危机感
- 凡勃伦效应：事关面子，贵的不一定不好卖

第三章 职场要懂攻心术

- 心理底线：人人都有底线，做事要有分寸
- 幸灾乐祸心理：坏事传千里，永远别背后论人非
- 领地效应：不越权，才能有权
- 周末效应：要提要求，先看时机
- 黑猫白猫效应：不空谈，业绩永远是最重要的
- 自我存在的价值：给他人帮助你的机会

.....

第四章 社交要懂攻心术

第五章 婚姻要懂攻心术

第六章 管理要懂攻心术

第七章 教育要懂攻心术

<<心理学中的攻心术>>

章节摘录

版权页：在生活中，人们常常会有这样的感觉：如果之前在谈论一个话题，突然有人提出了一个新的完全不相干的话题，人们就会觉得头脑有一刹那的短路，然后才能正常地谈论这个新的话题。

如果突然发生了一件意料之外或与自己原本的心境相左的事情，人们往往会觉得大脑空白，一下子丧失了判断力。

这样的现象很常见，也常常被人们用在战争中。

自古以来，兵家就讲究“出其不意，攻其不备”，得当地运用战术，往往可以制造出令人惊奇的效果。

比如超出对方的意料在短时间内震惊对手，使对方感受到巨大的心理压力，或者使对方的思维陷入短时间的短路中，从而不费吹灰之力而擒敌于无声之中。

有人说谈判如战争，这话一点不假。

在战场上是力量与力量的刀光剑影的争锋，胜者为王败者寇，而谈判是在唇枪舌剑中进行智慧上的争斗，虽无形却同样含有杀气。

所以适用于战争的策略往往同样适用于谈判，只有那些能够依据形势的变化随时调整策略以及自己的状态而不拘泥于形式的人才能取得最终的胜利。

此时，出其不意、攻其不备就是最有效的方式。

它可以让自己在极短的时间里对对方形成心理震慑力量，削弱对方的判断力，打乱对方的安排和策略，从而使自己驾驭整个谈判过程，并最终取得谈判的胜利。

<<心理学中的攻心术>>

编辑推荐

《心理学中的攻心术》谈判中对方拖延不决。
始终不作决定怎么办？
婚姻遭遇“七年之痒”。
男人产生了审美疲劳怎么办？
员工不听指挥。
总想着跳槽怎么办？
掌握攻心术。
一切都好办。

<<心理学中的攻心术>>

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>