

## <<瞬间搞定对方的谈话术>>

### 图书基本信息

书名：<<瞬间搞定对方的谈话术>>

13位ISBN编号：9787807606949

10位ISBN编号：7807606940

出版时间：2010-10

出版时间：南方

作者：内藤谊人

页数：142

译者：盛凯

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>

## <<瞬间搞定对方的谈话术>>

### 前言

我相信每个人都会对话。

我们是从出生的那一刻起就听着大人們的对话长大，长大成人后也在通过对话来工作、吵架、谈恋爱以及流泪。

根本无法想象如果没有对话，我们生活的世界和我们的人生将会是什么样子。

然而，正是由于会话与日常生活如此密切相关，我们才容易忘记会话的重要性。

你知道自己在进行什么样的对话吗？

有没有认真地考虑过自己的对话？

只要读过这本书，就会知道什么是真正的对话，同时也能重新认识自己的对话。

可以非常自信地说，只要经过稍微的努力和训练，就能使自己的对话能力有很大的提高。

为什么介绍说话方式的書反而不起作用呢？

继续上面提到的话题。

通常我們到书店就会发现有关“说话方式”的书比比皆是。

但是没有一本涉及个人的经验和看法，也没有严谨的学术论证或是精确的数据。

因此，总让人感到也不过如此，或是怎么会有这样的观点。

总之，这些对话类的书恐怕并没有真正地起作用吧！

其实对话，并不那么容易。

所以这次，本书将在严谨的学术论证的基础上，教给读者一些“有用”的说话方式和对话技巧。

虽然想写一本有一定深度的纯学术性书籍，但实际上本书并非如此，所以请放心阅读。

本书的内容直到最后都将充满刺激、悬念和指引，会让读者在不知不觉中体会到各式各样充满魔力的对话技巧。

支配人际关系的“心理对话”本节所提到的关键词是“心理对话”。

从心理学角度考虑，在对话中一问一答的语言形式并不是很重要。

重要的是在对话交流过程中产生出来的人际关系上的均衡力量。

如果你很会说话，就能很容易地说服对方，占有优势。

让对方接受你的任何条件，按照你的意思行事；或者很受欢迎，成为大众的焦点，博得异性的青睐等。

总之，对话并不单纯是传递信息的手段，更是一种心理支配上的、以人际关系为目的的能力游戏。

人际关系中意识到自己处于不利地位，总是吃亏的人，肯定会输掉这场对话能力游戏。

因为他们总是被对方所牵制，虽然无法接受，但也不情愿地顺从着，在工作、私人生活、恋爱中都是如此。

如果想改变人生的话，就要先从改变说话方式开始。

通过阅读本书所要掌握的是能支配人际关系的“心理对话”，而不是单纯的语言罗列。

那么，让我们抓紧时间开始读吧！

在读此书的过程中，大家肯定会有恍然大悟的感觉。

但是，对话的关键是实际能力。

所以，不仅仅要读懂书中的道理，还要学会把这些技巧应用于实践。

如果能明白这个道理并持之以恒的话，此书势必能改变你的一生。

## <<瞬间搞定对方的谈话术>>

### 内容概要

《瞬间搞定对方的谈话术：日本销售谈判人员人手一册的沟通圣经》是一本从沟通心理学的角度出发，立足于日常生活，探讨怎样的沟通最有效。一事一例，配有精美的插图，在轻松有趣的氛围里，启发读者在同别人谈话沟通中，为了说明自己的立场和观点，实现自己的既定目标，如何采用适当的谈判策略和技巧。

## <<瞬间搞定对方的谈话术>>

### 作者简介

作者：（日本）内藤谊人 译：盛凯内藤谊人，日本庆应义塾大学文学系毕业。他在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树。经常进行演讲，举办企业研习活动，致力于将心理学法则应用到人才培养、提升销售和策划能力的管理工作上。目前国内出版的作品有《攻心说服力》等。

## &lt;&lt;瞬间搞定对方的谈话术&gt;&gt;

## 书籍目录

前言.....1	第1章 为什么对话如此重要.....11.	对话不是聊天.....22.	对话高明者才能成功.....43.	表达不清易发怒.....64.	别做对话中的麦霸.....85.	男人天生就不如女人会说话.....106.	对话暴露你的性格和能力.....12
第2章 最简单有效的对话术.....157.	把意思表达充分.....168.	要勇于当众出丑.....189.	利用从众心理，搬出“大家”当靠山.....2010.	无论何时都要为“下一次”作铺垫.....2211.	“私人领地”请绕行.....2412.	比喻，让对话更轻松愉快.....2613.	把握话题的“方向感”.....2814.
亮出手中的底牌.....30	第3章 学会倾听就赢了一半.....3315.	有时候交流其实就是倾听.....3416.	万能的魔法用语“是啊”.....3617.	将“附和”进行到底.....3818.	“举止”也是一种对话.....4019.	掌握节奏，产生共鸣... ..4220.	重复对方的“感情用语”.....4421.
有意识地作出适当反应.....46	第4章 做领导就要有领导的语言艺术.....4922.	缺乏谈话技巧，做不了领导.....5023.	会议越重要，人数要越少.....5224.	探听出最坏会怎样.....5425.	耐心等待对方转变.....5626.	看穿隐藏在含糊回答里的真话.....5827.	使会议顺利开展的秘诀.....6028.
幽默的领导就是优秀的领导.....6229.	不善言辞才容易感情用事.....64	第5章 终极技巧，对话的迷幻大法.....6730.	尝试煽动对方的恐惧心理.....6831.	哪怕一次也好，别按常理出牌... ..7032.	论据越充分，对方越愚蠢.....7233.	要使对方觉得“并非事不关己”.....7434.	说谎是正常的自我表演.....7635.
“泄听效应”，假装私语策略.....7836.	给予暗示来改写他人记忆.....8037.	利用依靠，使他人唯命是从.....82	第6章 不能不掌握的技巧——称赞与提问.....8538.	称赞并不是件简单的事... ..8639.	鼓励胜于建议.....8840.	表扬或批评，都要私下谈.....90	

<<瞬间搞定对方的谈话术>>

章节摘录

插图：

## <<瞬间搞定对方的谈话术>>

### 编辑推荐

《瞬间搞定对方的谈话术:日本销售谈判人员人手一册的沟通圣经》日本顶级谈话大师让你一分钟、一句话、一下子搞定对方！

图解加事例。

在日本，能在5秒钟之内用言语轻松搞定对方的只有两位，本书的作者便是其中一位！

<<瞬间搞定对方的谈话术>>

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>