

# 初次见面的心理战术



[初次见面的心理战术\\_下载链接1](#)

著者:多湖辉

出版者:商务印书馆国际有限公司

出版时间:1997-12-01

装帧:平装

isbn:9787801031433

《初次见面的心理战术》由商务印书馆国际有限公司出版。

作者介绍:

目录: 目录

第一章 消除紧张 怯场情绪的心理战术

本章前言

1与其担心对方对自己的评价 不如  
反过来先评价对方

2提高嗓门说话可以避免怯场

3身上佩带一件贵重的饰物能增强自  
信心

4发生不愉快的事情时应积极调整情  
绪

5提前相见时间可以避免怯场

6以轻盈的步伐驱走初次见面时的紧  
张

7比对方先到达约会地点可减轻紧张  
不安

8眼睛的高低位置相等可形成平等的人际关系

9尽量将会面地点定在自己的势力范围内

10谈话时要注视对方的眼睛

11开门见山地提出重要的问题 可以消除紧张感

12坦诚调侃自己可以缓解紧张

13让“信心十足的自我”与“怯弱畏缩的自我”对话

14谈判时信笔涂鸦能挽回劣势 掌握自己的基调

15牢记自己的优点可消除初次见面时的不安

16想到“对方同样是初次见到我”便能缓解紧张情绪

17从“人”这个纯洁的立场来看 任何人都是平等的

18将初次见面视为再见的开始 便能缓解紧张感

19“今生只见这一面”的心理可以减轻初次见面时的紧张感

20通过第三者对初次见面的对方的评价，可了解这二人之间的关系

21资料及备忘录可以避免话题中断的尴尬

22当对方向你提出难以回答的问题时，要“以牙还牙”

23思考其他问题以摆脱失言的挫败感

24放慢自己的动作可以缓解心理上的紧张

25预先拟定初次见面失败时的对策，才不致被对方的气势压倒

26见面开始的几秒钟是给对方留下美好印象的关键时刻

第二章 打开对方心扉的心理战术

本章前言

27想获得对方的共鸣，首先要“佯装”与对方共鸣

28与其赞美对方本身，不如称赞他过去的成就及所属物

29赞美对方引以为豪之处，可使对方敞开心扉

30对绝对自信的人适当贬抑，可加深友谊

31赞美异性时含糊其辞效果更佳

32避开众人对对方的评价，赞美其新的闪光点

33借助共同话题，创造轻松的气氛

34对方所说的笑话表示感兴趣，可以赢得对方的好感

35多以“对方”为话题，比较容易打动对方

36在非正式场合，称呼对方的名字，能

增加亲密感

37真心喜欢对方才能创造出和谐的气氛

38自然地暴露自己的缺点可以消除对方的戒备心理

39下午见面更能达到预期的目的

40有求于人或表示致歉时最好拜访对方的住宅

41邀请初次见面的人时应先说明详情

42利用与对方是同乡、校友的关系

找到共同话题

43在寒暄中加入能使对方产生共鸣的内容，可使交谈更深入

44即使不是秘密，声明“我只告诉你一人”也有助于形成亲密关系

45与守口如瓶的人交谈，应先从无关紧要的事情入手

46评价对方的竞争对手，便可掌握话题的契机

47与长者交谈，应以对方年轻时代的事情为话题

48当对方可能不了解时，说声“也许你已经了解了”，容易引起对方的兴趣

49重复对方所说的话能给对方以耐心倾听的印象

50当对方对话题感到厌烦时应作出使对方诧异的动作

51谈话出现冷场时，可概略归纳方才的话题以打破僵局

52短暂的沉默有益无害

53要靠感情而不是靠理论来消除对方的对立情绪

54在对方失去理智时应保持沉默

55如果自己带头自吹会破坏交谈的气氛

56意图不明的提问会使对方产生不信任感

57中途打断对方谈话会使对方不愉快

58与初次见面的人并排而坐有助于形成和谐的关系

59在异地的初次相识可加深相互之间的关系

60不可忽视处于“补助”地位的人物

61别出心裁的名片可减轻初次见面时的紧张感

62沉默有时会变成使对方开口的敲门砖

63让对方参加小小的游戏可增加双方的亲密感

64主动关心对方也会得到对方的关心

65为使对方畅所欲言不妨故作不知

第三章 一眼识破对方心思的心理战术  
本章前言

66利用事物的两面性来观察对方的真

实思想

67对方轻率地说“知道了”，其实是在拒绝你

68初次见面就表现出粗鲁态度的人往往内心隐藏着弱点或不安

69初次见面就侵犯你的隐私，可能是为了寻找你的把柄

70“无表情”的背后隐藏着复杂的表情

71突然变得“健谈”往往是为了阻止对方讲话

72对方过分热情的态度可能是你遭到拒绝的信号

73递烟是为了向对方表示友好

74对方做些小动作往往是为了消除紧张情绪

75选择无关紧要的话题 引诱对方说出真心话

76向对方提出苛刻的条件 可探查他的真实心理

77故意反驳对方的意见 可了解到他对问题的关心程度

78连续提出不能简单地以“是”、“不是”来回答的问题 可以探查对方的真实心理

79要警惕对方指桑骂槐

80谈话中诱导对方 可了解到他的思想

81通过对方的随意话语 可了解他的真实心理

82不了解对方的真实心理时 不要急于进入谈话的主题

83对方露出深思的表情时可以坦率相问

84利用“不知道其他人有何想法”这句话，可了解到对方的真实心理

85如果发觉对方对你有意见 可直接询问其理由

86对对方的言谈感到怀疑时应追根问底了解实情

87交谈中切莫触及对方的隐痛

88以谦虚的态度对待对方的赞美之词并保持警惕

89“等待的时间”是你了解对方的好机会

90初次见面应先测试对方的共鸣能力

第四章 给对方留下深刻印象的心理战术  
本章前言

91约会迟到时不要强词夺理进行辩解

92见面之前先决定自己的“推销重点”

93自卖自夸会招致对方的反感

94给第一个出面接待的人留下良好印象，有利于会面的成功

95会面时先询问“可以占用您多少时间？”便会得到更充足的时间

96交谈时反复使用对方的姓名有助于记忆  
97在致谢词中加上对方的名字效果更佳  
98巧妙地加深对方对自己名字的印象  
99为初次见面的对方准备他可能感兴趣的“礼物”  
100朴实的话语比华丽的辞藻更容易赢得信任  
101突出“反差效果”更能给对方留下深刻印象  
102以第三者的口气反驳对方可避免引气  
125设法取得时间的间歇以扭转不利的形势  
126巧妙地利用对方的话来达到自己的目的  
127用反问来反击对方 以回避免难以回答的问题  
128与其说“请让我来做”，不如说“也请给我一个机会”  
129以“掌握战略”面对一切初次见面  
．．．．．(收起)

[初次见面的心理战术\\_下载链接1](#)

## 标签

心理学

沟通

多湖辉

沟通技巧

人際關係

心理

职场

把妹达人

## 评论

: C912.1/2239-1

-----  
记住128个小标题，这是全书的精华所在，文字内容，大可不读。

-----  
浅浅的提示

-----  
读着很好，为什么就是记不住☹\_~\_☹，老是说话不经大脑。如果说的话对自己无利，就尽量闭嘴吧，换位思考为什么这么难！

-----  
书是一本好书 有内涵  
内容丰富，包含了很多的社交技巧，有许多是老师毕生所作，社交是一门大学问，需要用一生去慢慢体味，爱上读书，爱上读书给我带来的莫大快乐！

-----  
[初次见面的心理战术 下载链接1](#)

## 书评

实用的技巧..... 1.  
中途打断对方谈话会使对方不愉快。让对方尽情倾吐，尊重对方的发言欲望，出色的推销员中，木讷寡言者多于能言善辩者这一事实也说明了这一点。 2.  
沉默有时是使对方开口的敲门砖，不要忽略沉默这个有力的武器。 3.  
为使对方畅所欲言不...

-----  
如何掌握初次见面的心理战术，我认为要做到以倾听者的心态，不要过于彰显自己的成就与能力，但也不能让自己处于谈话的劣势，应当把握话语主动权，避免不必要的争端，并且谈话结束分别时的热情也必不可少，由于记忆的系列位置效果，可以带来更好的印象。此书分为五个章节进行叙...

-----  
[初次见面的心理战术 下载链接1](#)