

<<每天10分钟精通沟通心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天10分钟精通沟通心理学>>

13位ISBN编号：9787115269553

10位ISBN编号：7115269556

出版时间：2012-1

出版时间：人民邮电

作者：谭忠秀

页数：197

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>

## <<每天10分钟精通沟通心理学>>

### 前言

沟通需要学习 每个人在日常生活和工作中都要与其他人交流，但是并非所有人都知道如何正确有效地与人沟通。

社会心理学家研究指出，人际交往中70%的问题是由沟通不畅引起的。

在当今社会的激烈竞争中，人们的压力逐渐增大，而沟通能力却在逐渐下降。

这不仅会导致生活上的误会和工作上的差错，更会对人们的心理健康造成危害。

只有那些熟悉沟通方法、掌握沟通技巧的人才能在竞争中胜出，成为各个领域的成功人士。

可以说，沟通能力不仅决定着一个人人际关系的优劣，而且决定着其事业的成败和生活的幸福。

如何提高人际沟通能力，已经是人们不得不面对的一个重要问题。

在人际交往中，你是否能够做到察言观色、耐心倾听、言谈幽默？

你是否已经学会坏话好说、快话慢说、狠话柔说、大话小说、冷话热说、重话轻说、长话短说、虚话实说？

在工作和生活中，你是否广受欢迎、如鱼得水？

如果你的答案是否定的，请翻开这本书，与编者一起，每天10分钟，。

精通沟通心理学！

你会发现，自己的沟通能力会在学习中与日俱增，对于沟通技巧的使用也越来越得心应手。

本书从日常生活和工作中所遇到的实际情景出发，深入分析沟通障碍出现的原因，并且运用心理学的原理为读者提供解决的方法和技巧。

全书共分为七章，分别从“说服”、“倾听”、“幽默”、“拒绝”、“道歉”、“谈判”和“识人”七个角度对沟通心理学进行解读，选用古今中外的典型案例和心理学经典理论互做支撑，内容丰富、实用性强，语言精炼、通俗易懂。

希望本书能让你对沟通心理学有一个细致全面的了解，并且成为你与人沟通时随时随地可以查阅、参考的手边书，让你的交流更加顺畅愉快、富有成效。

本书从搜集资料到最终成稿，借鉴和参阅了大量的资料，编者从中得到不少有益的启发。

正是得益于前人的劳动成果，才使得本书能够有如此丰富的内容。

在此，谨向各位专家、学者表示崇高的敬意。

## <<每天10分钟精通沟通心理学>>

### 内容概要

这是一本帮您解决人际交往中沟通问题的实用技巧书。

《每天10分钟精通沟通心理学》以沟通心理学为理论依据，从说服、倾听、幽默、拒绝、道歉、谈判和识人七个角度出发，通过丰富的案例，深入浅出地为读者介绍了人际交往中的沟通技巧和方法。全书内容凝练、生动有趣，可以随时随地为您提供沟通交流的贴身指导。

《每天10分钟精通沟通心理学》适合那些对沟通问题感兴趣的读者阅读，尤其适合职场新人和学生阅读。

<<每天10分钟精通沟通心理学>>

作者简介

谭忠秀，博士，国家职业指导师，国家二级心理咨询师。  
现任职于国家重点大学，曾参与编写《辅导员班会工作指导教程》、《中国少数民族教育史纲》等教材，先后发表大学生思想政治教育及辅导员。  
工作研究类论文多篇。

## &lt;&lt;每天10分钟精通沟通心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 说话技巧决定成败——沟通中的说服心理学

- “循序渐进”心理——循序渐进地说服别人
- “诙谐戏剧”心理——戏剧性地表达自己的意愿
- “投其所好”心理——抓住对方感兴趣的话题
- “情感共鸣”心理——运用“情感共鸣”来说服对方
- “看人说话”心理——哪壶开了提哪壶
- “话说三分”心理——言辞谨慎尤为重要
- “喜戴高帽”心理——称赞和欣赏更易使人接受
- “奖惩参半”心理——谁都不愿低人一等

## 第二章 创造100分人生的秘密——沟通中的倾听心理学

- “善于倾听”心理——满足别人倾诉的欲望
- “渴望尊重”心理——乱插嘴惹人生厌
- “适度沉默”心理——多听少说好处多
- “不吝忍耐”心理——耐心倾听才能走进对方的心
- “弦外之音”心理——倾听是为了更好地理解
- “善意迎合”心理——别忘记点头与微笑
- “因人而异”心理——情绪和心态决定倾听的质量

## 第三章 “乐活者”的交流智慧——沟通中的幽默心理学

- “乐活一族”心理——乐活是现代人的精神追求
- “乐观自嘲”心理——乐观的人更易成功
- “思维转换”心理——用幽默化解僵局更有效
- “温和采纳”心理——将幽默融入到意见中去
- “坚守原则”心理——幽默不是哗众取宠
- “顺水推舟”心理——智者懂得利用幽默的说服力
- “反对抵触”心理——用幽默代替沉默
- “审时度势”心理——恰到好处地运用幽默
- “互惠互利”心理——用幽默拉近人与人之间的距离

## 第四章 说“不”的艺术——沟通中的拒绝心理学

- “顺其自然”心理——该拒绝的时候一定要拒绝
- “换位思考”心理——含蓄婉转，巧妙拒绝
- “先礼后兵”心理——先倾听再拒绝
- “以诚相告”心理——把自己的难处说出来
- “巧绕弯子”心理——言在彼而意在此
- “明辨是非”心理——拒绝别人的错误行为
- “李代桃僵”心理——转移话题，变相拒绝
- “优选婉拒”心理——表达尊重，巧妙说“不”

## 第五章 另类的强者哲学——沟通中的道歉心理学

- “事实说话”心理——用实际行动来表示歉意
- “高自尊感”心理——错了就要当即承认
- “灵活机动”心理——多种方式巧妙道歉
- “让出优势”心理——让对方占据心理优势
- “先发制人”心理——道歉的秘诀在于及时
- “知错认错”心理——用诚实弥补过失

## 第六章 从“对手”到“伙伴”——沟通中的谈判心理学

- “权衡博弈”心理——谈判是一种智慧的较量

<<每天10分钟精通沟通心理学>>

“转换角度”心理——学会改换立场，洞察对手心理

“以诚相待”心理——获得对方的信任与好感

“知己知彼”心理——警惕谈判中的心理战

“以退为进”心理——让步是更大的前进

“打破格局”心理——巧解谈判中的僵局

“互惠互利”心理——双赢的心理战术

“有备无患”心理——在开始阶段取得优势

“随机应变”心理——对突发情况做好防备

第七章 一样米养百样人——沟通中的识人心理学

“掩人耳目”心理——说谎的外部行为特征

“相由心生”心理——面部表情、头部姿势的内在含义

“心口相应”心理——从语言交流中探究对方心理

“见微知著”心理——从细微中洞察他人的内心

“察言观色”心理——根据身体动态判断对方的心理变化

“力度传递”心理——通过手部语言传达信息

参考文献

章节摘录

版权页：晚上11点左右，一位“的姐”送一位看起来二十几岁的男青年到他指定的地点。这位“的姐”万万没有想到的是，车停了之后，年轻的小伙子居然从后座突然勒住了“的姐”的脖子，接着将一把刀抵在了“的姐”的喉咙上，逼迫“的姐”交出所有的钱财。

“的姐”装作害怕的样子将所有的百元大钞都交给了年轻人，并接着说道：“我的包里还有一些零钱，估计也有一百多元，如果你不嫌少我都拿给你吧。”

说完又主动拿出一百多元找零用的钱。

“的姐”的举动让年轻人有些不知所措，甚至有些感动。

看着发愣的年轻人，“的姐”接着说道：“看你年龄也不是很大，这么晚了，你一个人在外面，家里人肯定也不放心，不如我送你回家吧。”

年轻人稍稍放松了一些，不仅把刀放了下来，而且也不再用力勒着“的姐”的脖子，只是硬生生地说了一句：“送我去火车站。”

于是，“的姐”又不失时机地开口说道：“其实，我们可以说是同病相怜。我家里的条件本来非常不好，在开出租车之前，我也想过其他的快速生财之道，但后来经别人介绍从事出租车行业后，感觉还不错，虽然辛苦些，挣的钱也不是很多，但毕竟是靠自己，养家糊口已经没有什么问题了。

我看你并不像是一个坏人，而且你还这么年轻，应该有很多工作可以选择，还有很长的时间可以去奋斗……”说话之间，已经到了火车站，年轻人依然沉默不语。

当他开门下车的时候，“的姐”又说道：“这条路是一条不归路，别再走下去了。我的钱就算帮助你了，用它做点小生意什么的都行，如果不够，我甚至还可以帮助你……”。

编辑推荐



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>