第一图书网, tushu007.com

<<说话的110个心理谋略>>

图书基本信息

书名：<<说话的110个心理谋略>>

13位ISBN编号：9787514500455

10位ISBN编号：7514500456

出版时间：2011-5

出版时间：中国致公

作者：李宗远

页数：243

字数：230000

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

第一图书网, tushu007.com

<<说话的110个心理谋略>>

内容概要

世上最难以捉摸的就是人心，要想有效她沟通、说服，首先要抓住对方的心．了解对方的喜和恶，做到对症下药。
口才的心理谋略，是一把打开他人心灵之门的钥匙。
懂得口才攻心术的人，知道见什么人说什么话，也知道在什么场合适合说什么话，他们会察言观色，见机行事，以达到自己最终的目的。

<<说话的110个心理谋略>>

书籍目录

第一章 学点心理学。
说话要满足对方的心理需求
换位思考，站在别人的角度上说话
真诚效应：若要使人动心，必先使自己动情
亲和效应：说话有亲和力，更容易赢得对方的信任
白德巴定理：管住自己的舌头是最好的美德
兴趣法则：谈论对方最感兴趣的话题，拉近心理距离
亚佛斯德定律：面对棘手主事，请将不如激将一
冷热水效应：想获得对方的认同，先为他的期待心理降温
认错效应：主动承认自己的错误，会给人勇于负责的印象
费斯诺定律：一个优秀的谈话专家，是最懂得倾听的人
超限效应：一句话能说明问题就别用两句话
好心情原理：说话时机重于说话内容
第二章 遇变不惊，巧言妙语化解尴尬
谈笑之间，找到打破僵局的突破口
歪理拉正，哪里有错哪里补
太极推手，把“敏感话题”推给对方
机智解围，把尴尬化成笑声
“打圆场”有方，妙手调剂气氛
可能出丑时，抢在别人笑你之前笑自己
四两拨千斤，妙语消除不快
用好模糊语言，轻松摆脱麻烦
闪避回答，巧妙为自己“开脱”
话中藏话，避免对方尴尬
第三章 攻心为上，“落点”越正越有说服力
南风法则：想让人服从你时，友善比攻击更有力量
主动示弱，唤起对方的同情心
引导对方说”是”，增加成事的机会
能放也能收，让对方无法拒绝
权威效应：借助权威更容易说服对方
绕个弯子，说服不必”硬碰硬”
正话反说，迂回达到你的目的
把握重点，一句话点醒他人
提意见时，要将“意见”转化为“建议”
以理服人，更要以情动人
运用“心理感化”，施加正面影响
说服“强人”，要找到他的“软肋”
第四章 巧言拒绝，照顾对方爱面子的心理
顺口的承诺是勒紧自己的绳索
先表示你的同情，再拒绝就不会伤害他人
态度要明朗，支支吾吾惹人误解
求助第三者，间接地拒绝
把“逐客令”也说得美妙动听
巧妙铺垫，让拒绝合情合理
轻松诙谐，“挡驾”不合理要求

第一图书网, tushu007.com

……

第五章　直言曲说，带着目的打迂回战
第六章　善用批评，给带刺的话裹上“糖衣”
第七章　用心赞美，一开口让对方喜欢
第八章　幽默诙谐，拉近你与听者的心理距离
第九章　妙语结缘，和陌生人迅速结成朋友
第十章　轻启朱唇，让你的爱情之花铿锵绽放
第十一章　语妙天下，把话说得让人乐于接受
第十二章　因人而异，摸透对方的脾气禀性再开口

章节摘录

版权页：换位思考.站在别人的角度上说话如果要使别人信服你，那么你首先就要尽力站在对方的立场上看事情。
按照对方的观点想问题，站在他人的立场去说话，你的事业和人际关系一定会顺风顺水。
站在对方的立场，使他认为你把他的事当成自己的事一样，这就是设身处地为他人着想的魅力所在。
汽车大王福特说过一句话：假如有什么成功秘诀的话，那就是设身处地替别人着想，了解别人的态度和观点。
这样不仅能够与对方沟通和理解，而且还能够清楚地了解对方的思想的重点，从而做到有的放矢，切中要害。
站在别人的立场上来分析别人的问题，能给别人一种为他着想的感觉，而且这种投其所好的技巧常常具有很强的说服力。
所以，我们要学会这一点，“ 知己知彼 ”是十分重要的，要想先知彼，就必须从对方立场上考虑问题。
“ 替别人着想 ”常常体现在日常生活的细微之处。
马路上有一块石头，只要肯替别人着想，就会随手将它拿到一边，免得行人被绊，或汽车碰到时伤人。
进出门的时候，你可以看看后面有没有人跟进，若是有人，你可以稍等一下，以免门的反弹将别人碰伤。
坐电梯时，挡住门，等等后上的人……这些都是举手之劳的事情，也正是从这些小事，能看出你是否肯替别人着想。
不仅是在生活中，在工作中我们也应该站在别人的角度上为别人着想。
站在老板的角度想，站在同事的角度想，站在下级的角度想，站在客户的角度想，那么你成功的几率也就会增多不少。

编辑推荐

《说话的110个心理谋略》：人才未必有口才，有口才必定是人才。

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