

<<口才心理学>>

图书基本信息

书名：<<口才心理学>>

13位ISBN编号：9787802133372

10位ISBN编号：7802133378

出版时间：2007-3

出版时间：海潮出版社

作者：朱月龙

页数：230

字数：280000

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>

<<口才心理学>>

内容概要

本书匠心独运，将口才学和心理学完美结合，让你运用心理学去推理和判断，教你如何与上司相处；使你擅于读懂人心，教你如何猜测上司的心思；使你巧言辞令，培养你绝妙的口才，教你在各种场合说出合适的话语；使你将口才的艺术如行云流水般表现得淋漓尽致！

<<口才心理学>>

作者简介

朱月龙，1965年生，1989年获得浙江大学心理学硕士学位，2005年在浙江大学攻读博士学位。现任苏州大学心理学系副教授，硕士生导师，应用心理研究所副所长。

朱月龙教授的教学深受学生的欢迎，另外在学术研究、写作方面也卓有成就。其主要研究方向为学生心理健康教育、员

<<口才心理学>>

书籍目录

第一章 掌握完美处世的交谈心理 送人台阶好收场 出言恰好不伤人 交友贵在忠诚 警惕祸从口出 说话切忌触“礁石” 三分幽默留余地 奉献拥有真朋友 如何应付不讲理的人 言行委婉不碰刺儿 得罪人的话说不得 探病如何巧安慰

第二章 交谈中的防御自卫心理 答非所问巧忽悠 反唇相讥巧自卫 避让忍耐免事端 外松内紧防患于未然 放人一马为自己 利言嘲讽忘恩之人 “言辞疯癫”巧脱身 对付“势利眼”有办法 如何识破小人的伎俩

第三章 洞察商务洽谈的商机心理 以沉默控制洽谈的局势 洽谈要富有人情味 洽谈中的策略心理 兴趣是洽商的引路灯 商谈中的“傻气”心理 洽谈陷入僵局怎么办 诚信商榷的效益 洽谈中的双簧戏 顺其心愿易成事 柔和的谈吐令人服

第四章 演讲必须清楚听众的心理 抓住听众的好奇心 通俗易懂才能适应听众 趣味盎然才引人人胜 如何应对听众的反应 如何与听众情感共鸣 如何吸引听众的注意力 演讲要即兴而发 要短小精悍意味深长 准确掌握演讲的时间 如何结尾才完美

第五章 做生意要知道的顾客心理 善解人意迎合人心 如此忠言不逆耳 会送人情好生意 “示弱”揽住顾客心 “无米”也能做“巧妇” 顾客等你去“奉迎” 烟幕弹中占上风 一分钟等于一万美金 “没钱”就做不成生意吗 让顾客满意地消费 把话说到点子上

第六章 婚恋家庭中微妙的交谈心理

第七章 谈判要了解对方的心理变化

第八章 上下级沟通要掌握和谐心理

第九章 说服要洞察对方的情绪心理

第十章 要谈吐不凡先要读懂人心

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>