

<<好口才离不开心理学>>

图书基本信息

书名：<<好口才离不开心理学>>

13位ISBN编号：9787802138506

10位ISBN编号：7802138507

出版时间：2010-2

出版时间：海潮出版社

作者：万小遥

页数：269

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>

<<好口才离不开心理学>>

内容概要

“一句话能把人说得笑，一句话也能把人说得跳。

”我们事业的成功与失败，人际关系的亲疏，都与口才有很大的关系。

一个会说话的人，每说一句话都能使人如沐春风，温暖无比；不会说话的人，一句话出口，则使人如坠冰窟，寒彻透骨。

同样是说话，为什么会有如此大的区别呢？

这其中的关键原因就是前者在谈话时运用了各种心理技巧，把话送到了别人的心窝里，从而成功地赢得了人们的信任和喜爱，而后者却不懂得在谈话中运用心理学，导致说话不得体而失去人心。

本书既阐释了在谈话中应该掌握和运用的心理法则，又更深入地阐述了我们在谈话过程中遇到难题时应该采取怎样的心理应对方式，并有针对性地提出了一些切实可行的方法。

<<好口才离不开心理学>>

书籍目录

前言第一章 心理效应与口才艺术 1.罗森塔尔效应——几乎每个人都渴望赞美与尊重 养成随时表扬他人的习惯 借第三者之口赞美对方 赞美之词要有新意 测一测：你会说赞美的话吗 2.逆反心理——任何强迫感都会伤害人的自尊 变强硬语气为模糊暗示 低姿态说话能满足对方的心理需求 顺着对方说，他就听你的 3.超限效应——一个字能说明问题就别用两个字 简练的语言能够增添话语的魅力 要热情，但不能喋喋不休 测一测：你是个会说话的人吗 4.南风效应——动人心者，莫先乎情 尽量使用温和的措辞 以情动人，更能说服别人 用真诚的语言折服对方 5.好心情原理——说话时机重于说话内容 把握好说话的时机 重视决定性的瞬间 把握好提问的几个时机 6.缄默效应——学会把话语权交给对方 多给对方说话的机会 学会安静地听别人说 不当“话霸” 7.鸡尾酒会效应——用心就能听到你要听的 记住别人的名字并叫出来 挑别人感兴趣的话题说 把话说到对方心窝里 8.完美笑话公式——幽默能够使语言更具魅力 幽默是摆脱尴尬的最好武器 幽默体现的是乐观与机智 开玩笑要有分寸 9.欲扬先抑定律——“打”与“送”的顺序决定批评的效果 “大棒加胡萝卜”式的批评最有效 把批评的话说得晚耳动听 用对方喜欢听的话来责备对方 10.低声效应——沉稳的回答能够平抑疯狂的愤怒 巧用声调的表现力 控制情绪，有理不在声高 说话要有亲和力 11.最后通牒效应——让语言带一些“杀气” 使用最后通牒要有技巧 选择好使用最后通牒的时机

第二章 如何让语言更具魅力 1.说话不要“拽文” 2.多用礼貌语凸显魅力 3.戒掉不良的口头禅 4.尽量把抽象的语言具体化 5.偶尔卖一下关子 6.语言的节奏要灵活多变 7.心里有话大胆说 8.不该说的话不说 9.掌握称呼他人的艺术 10.用微笑为语言增添魅力色彩 11.手势和语言要一致 12.运用好你的“眼语” 13.戒掉说话时的小毛病 14.让你的话令人爱听

第三章 应酬中的谈话策略 1.应酬时要掌握的基本语言技巧 2.说好应酬话 3.说话要注意对象 4.不谈或少谈自己的得意事 5.聊天也要讲技巧 6.聚会时自我介绍的艺术 7.宴会上的交谈宜忌 8.不随意打断别人的话 9.不要当众指责别人的错处

第四章 说服他人的技巧 1.掌握说服别人的关键点 2.绕个弯子，利用权威说服对方 3.利用对方的弱点来说服 4.“刚”“柔”相济，让说服更有力 5.摸透对方的心再开口 6.站在别人的角度上说话 7.反客为主，用话语刺激对方 8.诱导说理能让人心中点头 9.要营造一个说“是”的氛围

第五章 与上司说话要有技巧 1.人之恶在于好为人师 2.说话要讲策略，切忌直言反抗 3.巧用吉利话能获得上司的谅解 4.如何巧说上司的不是 5.用请教的口吻向上司提建议 6.不要凌驾于上司之上 7.怎样表达才能让上司给你加薪、升职 8.向上司汇报工作的口才技巧 9.有些话是不能跟老板说的 10.赞扬领导的艺术

第六章 与同事说话要有方法 1.说人是非者，必是是非人 2.对同事多鼓励，少责怪 3.与异性同事说话要讲方法 4.自暴“劣势”，淡化优位 5.掌握和同事说话的小窍门 6.留一点秘密给自己 7.批评他人先从批评自己开始

第七章 恋爱中的口才艺术——男人要捧，女人要哄 1.恋爱，恋的是口才 2.巧嘴帮你打动对方的心 3.“哄”的艺术 4.女人爱听男人的甜言蜜语 5.男人喜欢被女人恭维 6.审慎回答女友的敏感问题 7.如何说出“我爱你” 8.初次见面如何交谈 9.怎样向女孩提出约会要求 10.恋人间说话要遵循的几个原则

第八章 5分钟与陌生人成为朋友的心理策略 1.消除戒心，用开场白吸引对方 2.争取对方的信任 3.适度寒暄容易赢得好感 4.第一次谈话就要打动对方的心 5.用得体的语言化解双方之间的陌生感 6.要控制好谈话的“火候”

第九章 推销必须懂得的口才心理术 1.循循善诱，使顾客由拒绝到肯定 2.不要把自己的意见强加给别人 3.让客户在心理上欠你一个人情 4.善于攻心，巧妙营造气氛 5.留余地，一步一步达成交易 6.把恋爱技巧运用到推销上 7.站在对方的位置去推销

第十章 应聘面试中的口才策略 1.用口才表现职业形象 2.面试时要善于自我表白 3.自我介绍时要言简意赅 4.让面试官看到你曾经的“辉煌” 5.面试时的肢体语言要得体 6.面试中要巧谈工资 7.妙对面试中的“语言陷阱” 8.在面试中要确立角色意识 9.应对面试“杀手”的绝招 10.巧解面试中的“缺点”难题 11.这样回答面试提问最有效

<<好口才离不开心理学>>

章节摘录

有位顾客买了一件西服，因为掉颜色要求退货，售货员却不同意，为此两人争执了起来。

商店经理闻声赶来，三言两语就使暴跳如雷的顾客恢复了平静。

经理的方法是先静静地听顾客说完，然后再让售货员说话，听完他们的话后，经理承认不知道西服掉颜色，并征求顾客意见：“现在怎么处理，本店完全听从您的意见。

”顾客说：“有什么法子可以防止掉颜色呢？”

”经理说：“能否请您试穿一个星期再作决定？”

您那时候还不满意，我们无条件退货。

”结果，顾客又穿了一个星期，西服果然不掉颜色了。

另外。

做一个听话能手还要养成良好的听话习惯。

听人说话要注意礼貌。

要专心致志地听，眼光要和讲话者交流，适当以表情姿态呼应对方的讲话。

眼光切勿飘忽不定，不要做其他事情和显出不耐烦的样子。

不要轻易打断对方谈话或接过话头代下结论，只有没听清时才打断对方，有礼貌地提出询问。

最后。

要想会听，还得学习一些听的方法。

对自己进行听力训练。

训练方法如下：（1）训练听知注意力。

在谈话中要听得准确，首先要排除干扰，集中注意自己关注的对象。

有时在聚会中需要同时注意几个对象，因此还要学会分配注意力。

具体办法是同时打开两个以上的收音机，播放不同内容，然后复述各个收音机播放的内容。

（2）训练听知理解力。

理解对方的话，首先要注意对一些含意较深的词语的理解，其次要理解一段话的主要观点，最后要理解对方说话的中心意图。

训练方法是可以找朋友闲聊，有意识地锻炼自己的理解力。

（3）训练听知记忆力。

要学会边听边归纳内容要点，记住关键词语。

具体训练是可在闲聊或听完新闻之后，凭记忆写出来，写得越准确说明记忆力越强。

<<好口才离不开心理学>>

媒体关注与评论

当你同半智半愚者谈话时，不妨说些废话；当你同无知者谈话时，不妨大肆吹牛；当你同睿智者谈话时，就该非常谦恭，而且要征询他们的看法。

——[英]爱德华·布尔沃·利顿辩者，求服人心也，非屈人口也。

——[中]王充语言最能暴露一个人的内心世界，只要你说话，我就能了解你。

——[美]本·琼森说话周到比雄辩好，措辞适当比恭维好。

——[英]培根言谈能够忠实地反映出一个人的内心。

——[法]伏尔泰

<<好口才离不开心理学>>

编辑推荐

《好口才离不开心理学》编辑推荐：与聪明的人交谈依赖于渊博 / 与渊博的人交谈依赖于善辩 br
与善辩的人交谈依赖于要领 / 与贵显的人交谈依赖于气势 br 与卑贱的人交谈依赖于谦虚 / 与勇猛
的人交谈依赖于果敢 br 与愚笨的人交谈依赖于锐利

<<好口才离不开心理学>>

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>