

<<交往必知的话语攻心术>>

图书基本信息

书名：<<交往必知的话语攻心术>>

13位ISBN编号：9787802558335

10位ISBN编号：7802558336

出版时间：2011-8

出版时间：企业管理出版社

作者：刘颖

页数：216

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>

<<交往必知的话语攻心术>>

内容概要

在日常人际往来的交流中，有的人一开口就能抓住对方的注意力，在谈话过程中悄无声息地突破对方的心理防线，一语中的地说到对方的心坎里，使对方默然臣服，爽快地接受自己的意见。而有的人只会茫然地看着对方侃侃而谈，而自己只能随意附和，敷衍地点头，却不知道该怎么反驳对方，更不知道该如何说服对方。

现代社会，人们对“会说话”的要求越来越高，一个人要想在人际交往中游刃有余，不仅要拥有洞察人心的敏锐观察力，还要掌握撼动人心的说话攻心术。

《交往必知的话语攻心术》(作者刘颖)告诉你只要掌握了“攻心”，你才可以将事业、订单、财富、爱情和人生幸福等等一一擒到手。

《交往必知的话语攻心术》的作者是。

<<交往必知的话语攻心术>>

书籍目录

第1章 鲜为人知的话语攻心密码——心理准备

1. 真诚微笑是打动人心最有效的武器——亲和效应
2. 热情的话语最温暖人心——杜利奥定理
3. 像算命先生一样神奇的说话术——巴南效应
4. 谎言说上一千遍就会变成真理——坚定效应
5. 自信的语言最能征服他人——杜根定律

第2章 进入话题前先来一段心理热身——妙用寒暄，赢得先机

1. 第一句话就赢得对方心理好感——首因效应
2. 寒暄的好处就是要引起对方谈话的兴趣
3. 巧妙利用潜意识给对方灌输重要信息
4. 寒暄也要适可而止、因势利导

第3章 用合适的钥匙打开对方的心锁——学会提问，打开话题

1. 用对了提问就找到了交谈的钥匙
2. 让别人无法拒绝的问话——权利式提问
3. 让对方敞开心扉——开放式提问
4. 在不知不觉中获取重要信息——巧妙设问
5. 让成功的几率翻倍——选择性提问
6. 算命师常使用的神秘技巧——否定问句

第4章 承接话意，赢得良好的沟通氛围——恰当迎合，营造气氛

1. 恰当的迎合能让气氛更热烈
2. 会迎合可以帮对方把话说得更完整

第5章 接收来自对方内心深处的声音——认真倾听，全盘了解

1. 会听比会说更招人喜欢——人都有自我心理
2. 听话听意巧应对，委婉表达使对方心服
3. 边听边看，揣摩他人心理

第6章 能说会道让对方从心底喜欢你——准确讲述，清晰表达

1. 准确清晰的表达能给对方好感
2. 简洁的表达更容易让人接受
3. 适时沉默比能说会道更有效——沉默定律
4. “同步”交谈更招人喜——情感共鸣
5. 多用“我们”来建立共同意识——自己人效应
6. 站在对方的立场说话更让人入耳——换位思考定律
7. 若要说话有分寸，嘴上带把尺

第7章 美言巧颂能满足对方的自尊心——得体赞美，使人开心

1. 赞美能创造出意想不到的奇迹——皮格马利翁效应
2. 没有期待的赞美好比意外的礼物给人惊喜
3. 赞美也需要先抑后扬——阿伦森效应
4. 不露痕迹的赞美最让人舒心——背后赞美

第8章 能言善辩让对方从心底相信你——合理解释，令人信服

1. 让你的解释更有说服力——同理心
2. 先赞同对方，再说出自己的看法会更令人信服
3. 敢于说自己不对，会让对方更容易接受
4. 解释时，不要一直和对方争辩

第9章 揭开对方藏在心底的秘密——巧用套话，洞悉内情

1. 露出自己的手掌，获取对方的信任——约哈里窗户理论

<<交往必知的话语攻心术>>

2. 交谈时尽量引导对方多说话
3. 巧用“攻心术”套取对方的真话
4. 聪明人常借别人的口说自己的话

第10章 惯用策略打赢心理战役——机智谈判，出奇制胜

1. 谈判时不要过于强势——心平气和
2. 以退为进，掌握谈判的主动权
3. 不妨把难题先丢在一边——酝酿效应
4. 破解谈判僵局，不妨运用一下幽默效应
5. 巧妙利用最后期限——最后通牒效应

第11章 晓以理、动以情才能征服对方——诚恳说服，使人接受

1. 自己信心十足才容易说服别人
2. 专家的话最令人信服——权威效应
3. 先抬高对方好说服——戴高帽效应
4. 巧妙诱其深入，说服不攻自破
5. 人情人理的话才最有说服力
6. 用他人说服他人——从众效应

第12章 诚恳相求让人无法拒绝你——委婉请求，借用贵人

1. 脸皮不可太薄，该求人处且求人——厚脸皮定律
2. 求人办事要以软刀子扎人，以激发对方的同情心
3. 劝导不如诱导，央求不如婉求
4. 想借一个，应开口两个——留面子效应
5. 得寸进尺未尝不可——门槛效应

第13章 风趣睿智让人无法抗拒——诙谐幽默，妙语通幽

1. 幽默是社交成功的捷径
2. 不要把幽默语言当作滑稽的表演
3. 幽默是化解尴尬的一剂良药
4. 幽默的关键是把话说得出奇巧妙
5. 说得自然流畅，幽默才最具感染力

第14章 委婉客观不伤对方的心——温柔批评，点到为止

1. 忠言逆耳，不要轻易批评人
2. 批评应让对方易于接受
3. 批评要点到为止，对事不对人
4. 不要乱挑毛病，一次只能说一个缺点
5. 批评要尽可能做到公平中肯
6. 间接批评，注意对方的情绪

第15章 婉言的推辞能获得对方的谅解——和气拒绝，巧找借口

1. 不要不好意思说“不”——比林定律
2. 将拒绝说得美妙动听，不使人难堪
3. 不要随意拒绝别人——需求定律
4. 含糊回答也是一种拒绝方式——间接拒绝

<<交往必知的话语攻心术>>

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>