

<<心理学与说话术>>

图书基本信息

书名：<<心理学与说话术>>

13位ISBN编号：9787506493901

10位ISBN编号：750649390X

出版时间：2013-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：郭春光

页数：352

字数：250000

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>

<<心理学与说话术>>

前言

<<心理学与说话术>>

内容概要

说话与心理紧密相关，透过各种细节，看穿他人的微妙心思，用最合人心的说话方式与人沟通，获得最佳的沟通效果，就能轻松达成目的。

本书分为上下两篇，上篇教会读者如何透视他人心理，把握最有效的沟通术；下篇从实战情景入手，从职场、情场、社交场到演讲、谈判、求人办事等，每一种场景都一一解析，教会读者最能打动人心的说话术，成就自己的人生。

<<心理学与说话术>>

作者简介

郭春光，毕业于哈尔滨师范大学中文系，从事记者职业近十载。现供职于国家部委所属报社，主任记者职称，兼任《企业文化》杂志执行主编，青联常委。多次获得国家、省市新闻奖，已获得心理咨询师职业资格认证。

<<心理学与说话术>>

书籍目录

上篇透视心理巧练说话术

第1章看穿外表，说话对准他人心思

解析表情密码，话语更易到位

眼为心门，抓住眼神说对话

对方眉毛挑动，你该表达真诚

鼻子会表意，说话合心意

通过嘴巴的动态掌控内心波动

手势小动作，交流不可忽视

观察脚部动作，让表达正中人意

先看后说，站坐姿势体现心境

巧说话，利用服饰装扮透视对方心理

第2章听出真心，会听是说话的前提

高效沟通从得力的倾听开始

听语气，揣测对方心理再说话

品音色，推测对方性格再交流

会听更要会思考，某些话语有深意

口头禅泄露性格特征

听到关键点，适时给予反馈

让对方多说，更能掌握话语主动权

巧妙引导，让对方说出真心话

第3章驾驭对方，妙语掌控对方“心盘”

丝丝入扣，引导对方了解你未说出的答案

说话直杵人心不如旁敲侧击

说出自己的私事，诱导对方说出心事

适时一语中的，让对方无言以对

多给予赞同，令对方更乐意向你倾诉

巧用激将法，使对方落入你的“话套”

南风法则，柔声细语打开对方真心

第4章震撼人心，强大气场的说话方式

沉稳有力的声音更能给对方以信任感

洪亮的音色令人“过耳”不忘

言简意赅的说话方式令你气场强大

适时沉默让言辞变得更加金贵

语调的变换传递出自己的心声

站立着说话，对方更易被你所动

说话有气力会更有震撼力

不露声色，表情严肃令话语更强势

提问和反问令气场锐不可当

第5章劝说得力，贴合人心的说服术

博取好感，谈话从对方兴趣入手

通过真诚，让言辞显得更可信

现实例证更易说服对方

劝人用点战术，不要针锋相对

用数字说话，让自己的言辞更具说服力

句句话为对方着想，更能打动人心

<<心理学与说话术>>

描述未来蓝图，令对方充满期待
名人效应，对方的偶像可做“药引”
第6章拒绝要巧，否定他人又不伤人心
巧用幽默拒绝，不伤对方面子
拒绝的理由也要说得有情有义
动情说出难处，让对方理解你的苦衷
顾左右而言他，变话题巧拒绝
适时撒娇式的拒绝方式很奏效
用抬高别人的话语巧妙拒绝对方
第7章赞美之言，人人爱听
赞美不要太夸大，把握火候很重要
利用他人之口赞美，更能博得欢心
赞美要特别一点才能打动人心
小细节的赞美往往令人很舒服
看准时机，赞美要说在点子上
巧妙夸人，赞美也要看准人
赞美显真诚，轻轻松松赢好感
第8章批评时留心，言辞要顾及他人心理
委婉的指正，胜过直接的批评
批评他人的言语绝不可伤人自尊
点到为止，批评要达到醍醐灌顶之效
用鼓励的言辞去批评对方
实事求是，中肯的建议令对方心服口服
巧妙诱导，让对方自行说出错误
分清场合，适时软硬兼施
说出对对方的担忧，批评也动情
第9章玩转职场，会说话才能前程似锦
面试中如何进行完美的自我表达
领会领导意图，说应景的话
学会赞扬领导，掌握好分寸
与上司巧谈薪资问题
言谈谦逊，避免职场遭人嫉恨
及时巧妙汇报工作，博得领导认可
言辞透露忠诚，获得上司信任
对下属的奖惩言辞要掌握好分寸
第10章甜蜜爱恋，爱情中的动心说话术
学会求爱的制胜语言
爱情里少不了甜言蜜语
猜透女人心，男人巧说话
女人学会说点捧男人的话
男人必会的哄女人术
撒娇的语言在爱情里很有用
爱人需要有安全感的语言
下篇解析情景说话入人心
第11章纵横商场，剖析人心经商自有妙语
寒暄有道，消除彼此的陌生感
信誉是生命，表达出你的真诚

<<心理学与说话术>>

描述诱人的利益，对方更容易就范
妙语温暖客户心，助你轻松成交
合理铺垫，打消对方疑虑
化解对方推脱借口的语言策略
剖析人心，以退为进的语言计谋
第12章灵巧社交，经营人际的说话术
首因效应：言谈礼貌亲切留下完美印象
投其所好的话语容易走进人心
善用鼓励和夸奖，让对方心里更舒服
言语禁忌，有些话有碍人际关系
真诚爽朗的言谈最能捕获人心
言语谦和，朋友才会越来越多
分清年龄性格，巧妙与之攀谈
与异性朋友说话的语言技巧
第13章幸福婚姻，让家庭更和谐的说话术
体会父母心，多说令人欣慰的话
婆媳之间相处的语言沟通技巧
赏识教育，孩子需要你的语言鼓励
批评要讲方法，巧说令孩子接受
妻子如何对丈夫说话才算聪明
丈夫妙语讨得老婆欢心
夫妻间的沟通要把握好态度
家庭矛盾如何用妙言化解
第14章圆润处世，揣摩人心轻松应酬的妙语
处世为人不可不会的客套话
巧妙恭维给对方留下好印象
遭遇尴尬，如何巧言打圆场
面对刁难，自嘲就能轻松化解
聊大家都能聊的话题更易炒热气氛
依据情况，把祝酒词说到位
祝贺的言辞要说到人心坎里
迎来送往、离席入席的那些话
第15章求人办事，悦人心的话语助事水到渠成
动情言语，令对方不忍对你拒绝
巧妙铺垫，让求人办事变得顺理成章
求人办事要真诚，不要羞于表达
互惠互利，巧言求人让对方感到有利可图
抬高对方，令其不好意思拒绝你的要求
表述事情难度，激发对方的斗志
运用“登门槛效应”，令对方不知不觉认可你
借用时机，把难开口的请求说出来
第16章演讲口才，开口就能抓住听众的智语
分清演讲类型，定好言辞的基调
开场白要能迅速引起听众的注意
铺垫互动，让听众进入你营造的氛围
言简意赅，句句都令人过“耳”不忘
演讲制造悬念，听者更为入迷

<<心理学与说话术>>

站在听众角度说话才能打动人心
面对“卡壳”，轻松妙语化解
绝妙的收尾，让演讲余味不绝
第17章妙语谈判，使结果有利于自己的说话术
先听后说，句句有力回应
言语滴水不漏，谈判语言要谨慎
欲擒故纵的妙语，令对方自动上钩
抓住对方漏洞，一语击破关键点
变换话题，打破谈判僵局
清晰列举实例与数据更有说服力
巧设问题，反问抵御对方
柔情语言攻略，让合作细水长流
参考文献

<<心理学与说话术>>

章节摘录

版权页： 解析表情密码，话语更易到位 在人与人交谈的过程中，表情起着重要的作用，而且，有时候表情还能传达某些无法用言语表达的信息。

在双方的信息交流中，表情是一种不可或缺的形式，表情丰富而微妙，它是人们心理的显露、情感的外化。

情绪和情感作为一种内部的主观体验，通常伴随着某种外部表现。

这种外部表现就是表情，它是与情绪、情感有关的行为表现，是可以观察到的行为特征。

不同的表情有不同的功能或作用。

表情分为面部表情、姿态表情、语调表情。

面部表情是指通过眼部肌肉、颜面肌肉和口部肌肉的变化来表现的各种情绪状态；姿态表情可以分为身体表情和手势表情两种；语调表情包括声调的高低、语速的快慢等。

这三种表情构成了人类的非语言交往形式，心理学家和语言专家称之为体语。

人们之间除了使用语言进行沟通之外，还可以通过由面部、身体姿势、手势、语调等表情构成的体语来表达自己的思想、感情和态度。

在很多场合里，人们甚至不需要使用语言，只要观察对方的脸色、手势、动作，听听对方的语调，就能够感知到对方的意图和情绪。

在与人交往的过程中，如果能够掌握表情密码，就能使自己说话更到位。

《红楼梦》里，湘云给袭人带来绛纹戒指，黛玉笑她“是个糊涂人”，在“前日”没有让人把袭人的一同带来。

为此，湘云做了一番分辩。

这时，宝玉、黛玉、宝钗等几个人都笑了。

宝玉笑道：“还是这么会说话，从来不让人。”

黛玉听了，冷笑道：“她不会说话，就佩戴‘金麒麟’了！”

黛玉一边说，一边起身离开了。

幸好，其他人没有听见，只有宝钗抿着嘴儿一笑。

不过，宝玉听见了，因此十分后悔自己又说错了话。

然而，看见宝钗笑了，宝玉也情不自禁地笑了起来。

宝钗见宝玉笑了，忙起身离开，去找黛玉说笑了。

尽管每个人都在笑，但却因为每个人心里所想的不一樣，因此他们所表现出来的“笑”的神态语言是有差别的。

黛玉的笑是妒忌的笑，她担心宝玉会因为金麒麟与自己生隙，顿生妒忌之情，而且这样的心理影响了宝玉，“宝玉听见了，因此十分后悔自己又说错了话了”；宝玉笑得很亲热，给人一种亲切的感觉，因为他习惯了与湘云开玩笑；宝钗的笑则是幸灾乐祸的；后来宝玉见宝钗笑了，也自我解嘲地“笑”了；但是，宝钗见宝玉笑了，却又忙着走开，去找黛玉“说笑”了，由此可见，宝钗的笑是为了掩饰自己与宝玉的相视而笑。

在现实生活中，因为性格、身份、经历不同，所以每个人的神态各不相同。

即使在相同的情境之中，人们的神态也是各不相同的。

在与人交往的过程中，如果能够根据对方的表情做出适当的回应，就能够使自己所说的话更加符合当时的情景、气氛，也能使听话的人感觉到妥帖和舒心。

以下，我们总结了一些常见的表情密码，并且进行了解析。

如果掌握了这些表情密码，在与人交往的过程中，说话就会更加到位，从而在人际交往中如鱼得水。

1.眼睛的解析密码 众所周知，眼睛是心灵的窗户，在交谈过程中，眼睛是仅次于语言的重要表达工具

。人与人之间除了需要语言的交流，眼神的交流也是必不可少的。

在交谈时，要用眼睛注视着对方，并且面带微笑，这是一种尊重。

当然，注视要掌握分寸，不能直勾勾地盯着别人看。

<<心理学与说话术>>

眼睛既可以表达爱慕、喜欢、欣赏、赞美等积极的表情，也可以表达生气、愤怒、厌恶、鄙夷等消极感情。

例如，当男人对女人说“我爱你”时，一定要含情脉脉地望着对方；当一个人生气时，人们往往用“眼中喷出了怒火”来形容。

2.嘴巴的解析密码 无论是谁，要想说话就需要用到嘴巴。

毫无疑问，在沟通过程中，说话的一方必须用嘴巴来表达，在表达的时候，如果嘴角上翘，就表示说话人心情很好；如果嘴角下撇，则说明说话人很悲伤；如果嘴角一侧向上，一侧向下，则说明说话人带着鄙夷的态度；如果说话人嘴巴大张，半天合不拢，就说明说话人非常惊讶。

当然，如果倾听者表现出这些嘴巴的表情，也代表同样的情绪。

3.姿态的解析密码 如果听话者想表示“我对你说的话题很感兴趣”，他一般会表现出身体前倾，以头部动作和丰富的面部表情回应说话者。

比如微笑表示“赞同、认同你所说的一切”；点头表示“你说得对”；惊讶的表情表示“出乎意料之外”。

当然，在整个倾听过程中，人们需要保持全神贯注的神态。

此外，还有身体的姿态，也可以表现出人们的情绪。

例如，笔直的站立表示很严肃、很庄重；松松垮垮地站立表示很放松、毫不设防；两只胳膊交叉抱在胸前则表示一种戒备、居高临下或者敌视的态度；身体倾斜、频繁看表、眼神四处游走，整个人显得心不在焉、无精打采，则表示听话者很厌烦。

4.面部表情的解析密码 当我们的脸上出现惊慌失措的表情时，对方定会猜想“有什么事情发生了”；如果愁眉苦脸，整个人看起来没精打采的，那一定是正处于某种困境中，对方会理解为你“需要帮助”。

5.语调的解析密码 在恋爱的过程中，青年男女经常会向对方暗示“你不能和那个女生靠得太近”、“我很在意你”、“我正在吃醋”等信息。

大多数情况下，除了利用面部表情之外，他们还会利用语调的高低来表达自己的情绪，以使对方理解自己的用意。

比如，当一个女孩因为男朋友与其他女孩关系太近而生气的时候，她就会提高语调，加快语速，说话像连珠炮一样喷涌而出；当她很伤心的时候，她一般会降低语调；当她觉得自己受了委屈的时候，她会用非常温柔和缓的语调表明自己的内心，使男友产生不胜爱怜的感觉。

6.手势的解析 在所有表情语言中，手势是最富于变化的一种表情语言。

表示欢迎的时候，可以热情地和别人握手；表示拒绝的时候，可以摆摆手，如果坚决拒绝，则可以连连摆手；表示肯定和赞赏的时候，可以竖起一个大拇指，或者用手拍拍对方的肩膀；表示安慰的时候，可以用手轻轻地抚摸对方的头或者肩膀；如果领导在台上致辞，台下的人总是用鼓掌表示认可和肯定。

<<心理学与说话术>>

媒体关注与评论

声调运用所以具有意义，倒不是仅仅为了嘹亮的唱歌，漂亮的谈吐，而是为了准确、生动、有力地表达自己的思想感情。

——马卡连柯 妙唱非关舌，多情岂在腰。

只要发自内心，出于自然，什么样的语言都能起到好的效果。

——龚华 语言作为工具，对于我们之重要，正如骏马对骑士；最好的骏马适合于最好的骑士，最好的语言适合于最好的思想。

——但丁

<<心理学与说话术>>

编辑推荐

《心理学与说话术》编辑推荐：不仅仅是一本教会你如何说话的书，更是一本让你更加有魅力的社交手册。

书中结合心理学知识教授各种说话技巧，让你能够在从容优雅的状态下说出令人愉悦的言辞，成为说话、办事的高手。

<<心理学与说话术>>

名人推荐

声调运用所以具有意义，倒不是仅仅为了嘹亮的唱歌，漂亮的谈吐，而是为了准确、生动、有力地表达自己的思想感情。

——马卡连柯 妙唱非关舌，多情岂在腰。

只要发自内心，出于自然，什么样的语言都能起到好的效果。

——龚华 语言作为工具，对于我们之重要，正如骏马对骑士；最好的骏马适合于最好的骑士，最好的语言适合于最好的思想。

——但丁

<<心理学与说话术>>

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>