

<<能言善辩的心理学>>

图书基本信息

书名：<<能言善辩的心理学>>

13位ISBN编号：9787802287013

10位ISBN编号：7802287014

出版时间：2008-6

出版时间：新世界出版社

作者：汪龙光

页数：287

字数：220000

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>

<<能言善辩的心理学>>

前言

《能言善辩的心理学》就是告诉读者把话说好。

怎样为好？

方法正确，言语得当，话说得清楚，对方听得明白，心里舒服。

病从口入，祸从口出。

生活的实际就是如此。

许多的问题，许多的烦恼都是由于言语不当引起的，可是我们过去对此多有忽视，把原因归咎于其他了。

《能言善辩的心理学》就是要引导读者把错误的观念改变过来，从心理上给予高度重视。

说话是一个互动过程，心理的因素至关重要。

没有深入的观察与分析，没有顾及环境和对方的感受，怎么可能把话说得好，说得让人舒服呢？

《能言善辩的心理学》从心理角度谈言语，就是让读者明白只要你留心，是能够做到言语圆满的。

本书淡化理论性，着眼实用性，以平常人日常生活实际为基本点，采撷实例说明，让读者清楚话应该这样说，不应该那么讲。

说话，过去都称为语言，而《能言善辩的心理学》则称作言语。

言语，就是说出的话，听到的话。

泛指说话。

言语和语言是两个既有联系又有区别的概念。

语言是人类社会所使用的声音和意义相结合的符号系统。

比如英语、俄语、汉语、藏语都是不同的语言。

语言是社会现象，是语言学研究的对象。

言语则是对某种语言的具体使用，亦即人们在相互交际中的说、听、读行为。

言语是心理现象，是心理学研究的对象。

<<能言善辩的心理学>>

内容概要

本书从心理的角度出发，对日常生活中的言语现象，按照内容的属性，分为14个章节进行了阐述。

本书淡化理论，着重实用。

结合生活事例，告知读者话应该怎么说，不应该怎么说。

既有谈判桌上的运筹帷幄；又有生活中的和风细雨。

其目的是让读者知道并掌握怎样才能把话说得圆满，使人听了舒服。

<<能言善辩的心理学>>

作者简介

汪龙光，汉语言文学和经济管理专业毕业。

发表过报告文学、散文、诗歌、小说六十多篇。

97年参加中国科学院心理函授大学学习心理咨询与治疗，经武汉大学心理咨询培训中心培训，通过国家心理咨询师职业资格 examination 获得高级资格证书；经中德心理医院培训并参加国家考试获得高级催眠保健师培训证书。

<<能言善辩的心理学>>

书籍目录

第一章 赞美

- 赞美的心理要求
- 要有真诚的心理
- 要有求实心理
- 要有圆满的心理
- 赞美的方式方法
- “自谦”式赞美
- “评说”式赞美
- “激发”式赞美
- “尊崇”式赞美
- “欣赏”式赞美
- 不适当的赞美
- 任意拔高的赞美
- 虚情假意的赞美
- 顾此失彼的赞美
- 与众相同的赞美
- 不得要领的赞美
- 长篇大论的赞美
- 违背事实的赞美

第二章 批评

- 批评的心理要求
- 用为善的心理批评人
- 用尊重的心理感动人
- 用求是的心理说服人
- 批评的方式方法
- 以表扬的语调批评较轻松
- 用自省的感悟批评最真诚
- 以说事实的危害批评打动人
- 用间接的提醒批评较委婉
- 以建议的口气批评最睿智
- 以宽慰的态度批评最包容
- 以谈心的方式批评教化人
- 用保护的心情批评要谦卑
- 批评不宜采用的方式方法
- 大张旗鼓地制造气氛
- 别有用心地发泄怨愤
- 不加选择地乱用言辞
- 毫不留情地截断后路
- 各不相让地坚持己见
- 自命不凡地打击他人

第三章 说服

- 说服的心理要求
- 谨防傲慢心理；增强理解心理
- 摒弃自我心理；增强尊重心理
- 克服急躁心理；树立责任心理

<<能言善辩的心理学>>

清除厌烦心理：建立关怀心理

丢掉恐惧心理；保持自信心理

说服的方式方法

倾注情感温暖人心

事理结合打动人心

对症下药入情入理

层层诱导心服口服

旁敲侧击柳暗花明

佯作无意解矛盾

抓住要害拨动心弦

循序渐进迂回说服

不适当的说服方式

言词不当激化矛盾

打击别人抬高自己

急于求成事倍功半

大话连篇空洞无效

违背实际推卸责任

态度生硬主观武断

第四章 拒绝

拒绝的心理要求

要顾及对方的心理

不要有硬撑的心理

克服虚荣的心理

消除掉烦躁的心理

不应有敷衍的心理

铲除欺骗人的心理

拒绝的方式方法

直言拒绝话讲当面

托词拒绝巧妙应付

委婉拒绝以柔克刚

美言拒绝攻心为上

巧言拒绝幽默机智

不适当的拒绝方式

盲目行事当即拒绝

伤人害己轻易拒绝

不近情理严厉拒绝

不负责任随意拒绝

心存鄙视傲慢拒绝

自私冷漠无情拒绝

推脱买好借名拒绝

第五章 交谈

交谈的心理要求

应有学习的心理，不能自以为是

要有平和的心理，不能反感急躁

要有谦虚心理，不能轻蔑嘲弄

交谈的方式方法

恰当地借情借景交谈

<<能言善辩的心理学>>

委婉地说明不同的意见
准确地表达真实的意图
巧妙地隐匿本来的目的
机智地打破被动的局面
冷静地应对对方的刺激
准确地把握言语的时机
充分地理解下级的心情
热心地关怀孩子的成长
幽默地介绍自己的情况
礼貌地称呼交往的对方
适当地提出欲知的问题
不适当的交谈方法
有失修养违背礼仪
得意忘形有意吹嘘
工作焦躁盲目表态
不讲礼貌匆忙告辞
重复啰嗦缺乏重点
言词尖刻别有用心
简单粗暴损伤自尊
言行不一娇惯欺骗
惩罚恐吓反应过大

第六章 幽默

幽默的心理要求

要体现出乐观的心理
要体现出宽容的心理
要体现出学习的心理
要体现出创新的心理

幽默表述的方式方法

巧用哲理式幽默言语
使用荒诞式幽默言语
利用讽刺式幽默言语
善用开心式幽默言语
运用寓意式幽默言语
采用推理式幽默言语
多用比喻式幽默言语
应用中和式幽默言语
引用名人的幽默言语
妙用双关式幽默言语

不适宜的幽默方式

不分场合随意地幽默
没有分寸粗俗地幽默
缺乏道德损人地幽默
不合时宜强行地幽默

第七章 答话

答话的心理要求

应有平和的心理
应有自信的心理

<<能言善辩的心理学>>

应有轻松的心理

应有机智的心理

答话的基本技巧

出其不意，让对方措手不及

“模糊概念”，把具体问题抽象化

以其人之道还治其人之身

“幽默机智”，把答案留给对方

“实话实说”，不留缝隙给对方

答问不当的方式

就事论事过于直白

不得要领含糊不清

思路不清答非所问

不动脑筋陷入圈套

第八章 电话

“电话”的心理要求

要有简单实在的心理

要有礼貌文明的心理

要有融洽利人的心理

要有轻松坦荡的心理

接打电话的方法

应该知道接打电话的对象

应该清楚对方的身份

应该明白通话的目的

应该使用的电话用语

应该掌握的电话礼仪

应该使用的电话声音

接打电话不当的方法

随随便便缺少礼貌

口气生硬拒绝沟通

情绪失控态度恶劣

信马由缰浪费时间

东拉西扯喧宾夺主

心怀叵测发泄愤恨

第九章 情话

情话的心理要求

要有诚挚的心理

要有尊重的心理

要有宽容的心理

要有永恒的心理

表达爱意的方式方法

假托言情巧妙表白

以物传情拉近距离

借机献情表达爱意

借物喻情婉转示爱

坦率自信诚心求爱

表达情话不当的方法

伤害对方游戏情感

<<能言善辩的心理学>>

损伤情意触及隐秘
缺乏尊重挫伤人格
缺乏信任心存疑惑
不得要领操之过急
心生不满妄加评说

第十章 沟通

沟通的心理要求
要有仁厚的心理
要有忍耐的心理
要有灵活的心理
特殊沟通的方式方法
与寡言少语的人沟通
与喋喋不休的人沟通
与咄咄逼人的人沟通
与看不惯的人沟通
与奚落(刁难)自己的人沟通
突发情况下的人际沟通
运用不当的沟通方法
缺乏理解的强制沟通
时机不到就急于沟通
没有原则的随意沟通
发号命令式的简单沟通
缺乏诚意的逃避沟通

第十一章 道歉

道歉的心理要求
要有求真的心理
要有求实心理
要有求全的心理
道歉的方式方法
弥补式道歉
倾情式道歉
检讨式道歉
劝解式道歉
悔过式道歉
和解式道歉
分析式道歉
权威式道歉
追悔式道歉
责任式道歉
不当的道歉方式
态度生硬遮掩实质
勉强道歉敷衍塞责
缺乏真诚强调客观
强词夺理转嫁责任
扭怩态虚张声势
偷梁换柱再次伤害

第十二章 应酬

<<能言善辩的心理学>>

应酬的心理要求

保持平常心理

拥有实在心理

树立换位心理

坚持宽容心理

应酬的方式方法

安慰时怀有善良之心

安慰的语言要妥当真诚

祝贺的言语要欢快

请客的言语要热情

传达噩耗的言语要委婉沉重

应酬不当的方法

缺失礼节随随便便

情绪急躁傲慢无礼

第十三章 论辩

论辩的心理要求

保持平常心理讲道理

树立自信心理靠事实

消除恐惧心理有胆量

养成从善心理要包容

培育沉稳心理用知识

论辩的主要技巧

环环相扣步步进逼

就地取材以谬制谬

巧妙借用欲与反击

瞅准时机攻其要害

风趣幽默随机应变

针锋相对巧用名言

反攻为守智慧开路

蓄势待发举证反驳

归类比较终见事非

论辩不宜采取的方法

蛮不讲理大肆咆哮

编造事实蒙骗对方

不择言语胡乱指责

口若悬河喋喋不休

论辩附录

第十四章 演讲

演讲的心理要求

战胜胆怯拥有自信

消除依赖与听众共鸣

沉着稳重随机应变

形象得体尊重听众

轻松愉悦自然大方

演讲的方式方法

言语应当简练精美

开头重在引人人胜

<<能言善辩的心理学>>

正文尽现无限风光
结尾留下回味无穷
不当的演讲方法
长篇大论索然无味
主题不明不得要领
故弄玄虚卖弄自我
演讲附录

<<能言善辩的心理学>>

章节摘录

第一章 赞美赞美的心理要求要有真诚的心理赞美，应该是真实情感的流露，出自内心，发自肺腑。不能阿谀奉承。

生活中确实有那么一些人，为个人私利趋炎附势、溜须拍马，对追求的女性说些好听的话，对有所求的人说些奉承的话，对领导说些漂亮的话。

那些话少数人顺耳，却让多数人觉得刺耳、肉麻。

言过其实，夸夸其谈的赞美如同讽刺、讥笑，有时就连被赞美的人也觉得不好意思。

比如，你见到一位女领导，长相平平，年虽四十，由于不爱打扮，看上去似有五十好几。

你却说：“您真漂亮，打扮也得体，越看越年轻。

”这不实之词，她能心安理得地接受吗？

不能虚情假意。

赞美体现着赞美者自身品质、修养，不可随心所欲。

赞美一定要是自己真实的情感。

从内心深处流露出来的真情实感，才不会给人虚假和牵强的感觉。

带有情感体验的赞美既能体现人际交往中的互动关系，又能表达出自己内心的美好感觉，对方或其他人也能够感受你对他真诚的关怀和鼓励。

要有求实的心理赞美必须实事求是。

求实是正直的表现。

要在求实的前提下，准确使用言词。

一艘隋况下，感情色彩不要太浓。

感情色彩太浓，相反会削弱表达的内容。

更不能言过其实，虚假的言语适得其反。

赞美别人本是一个良好的方式，掺进个人的私欲就会完全变味，结果还会弄巧成拙。

言辞不能过于夸张。

夸张不当的效果，仿佛把西瓜说成地球。

例如你对一位歌唱得比较好的朋友说：“你的嗓音在全国也屈指可数！”

”这种恭维极有可能使对方难堪。

如果说：“你的歌唱得很优美！”

简直能和专业歌手媲美。

”你的朋友一定会感到很高兴。

赞美的言词必须得当。

言词得当，才能达到赞美的目的。

要避免套词，诸如美若天仙、如雷贯耳、文武双全、生意兴隆、财源茂盛等恭维词属于陈词滥调，用来赞美他人，味同嚼蜡。

要有圆满的心理之所以赞美，就是因为别人让你敬佩，让你感动。

那么，从言语到态度都应该与赞美对象匹配，使赞美圆满。

不失时机。

赞美需要把握时机，错过时机就不能取得好的效果，甚至还有可能造成误解。

不要频繁。

在一个阶段内，对一个人赞美过多。

用相似的赞美形式、相近的赞美言语接连赞美相同或相近的人和事，都是不可取的，否则赞美的作用就会大打折扣，使对方产生反感。

不要重复。

多次讲同样内容的话或者采取同样的赞美方式赞美同一人或事，绝对起不到好作用，反倒让被赞美者厌烦。

不拘形式。

<<能言善辩的心理学>>

赞美不一定非要当面。

有时背后的赞美比当面的赞美更让人难忘。

赞美应视情而定，随机应变。

不要它图。

莫把赞美当成“桥梁”或者“敲门砖”，用它去讨好领导，讨好对自己有用的人。

不能损人。

借赞美某人而贬低他人是不可取的。

即使没有恶意，赞美这人也不要随意用那人做反衬。

有些时候，应该兼顾到其他人的心理感受。

赞美的方式方法“自谦”式赞美谦虚是做人的美德。

自我谦虚的人比那些自命不凡的人更使人尊敬。

如果你在许多方面比别人强，但你又时常去发现别人的闪光点，且不失时机加以赞美，不仅使人增加人生前进的动力，而且让人发自内心地感激你，爱戴你，敬佩你。

例如，一名成就较大的工人作家，经常和年轻的文学爱好者在一起。

青年们都把他作为好朋友。

<<能言善辩的心理学>>

媒体关注与评论

善于与他人相处，是成功处方中最重要的一份配料。

——托马斯·罗斯福取得论辩的途径是抓住最主要的问题，一举击中要害。

——温斯顿·丘吉尔

<<能言善辩的心理学>>

编辑推荐

《能言善辩的心理学》就是要引导读者把错误的观念改变过来，从心理上给予高度重视。

说话是一个互动过程，心理的因素至关重要。

没有深入的观察与分析，没有顾及环境和对方的感受，怎么可能把话说得好，说得让人舒服呢？

《能言善辩的心理学》从心理角度谈言语，就是让读者明白只要你留心，是能够做到言语圆满的。

《能言善辩的心理学》淡化理论性，着眼实用性，以平常人日常生活实际为基本点，采撷实例说明，让读者清楚话应该这样说，不应该那么讲。

一句良言能使人感到春风拂，晴空万里；一声恶语令人觉得阴云密布，大雨滂沱。

忍一时风平浪静，退一步海阔天空。

掌握了言语心理学就能舌战群儒、如鱼得水、一帆风顺，否则，言不达意、屡屡碰壁、一事无成。

许多的问题，许多的烦恼都是由于言语不当引起的，可是我们过去对此多有忽视，把原因归咎于其他了。

<<能言善辩的心理学>>

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>