

<<心理沟通术>>

图书基本信息

书名：<<心理沟通术>>

13位ISBN编号：9787512304345

10位ISBN编号：751230434X

出版时间：1970-1

出版时间：中国电力

作者：杨玉柱

页数：250

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>

## <<心理沟通术>>

### 前言

这套书关注的是日常生活和工作中的心理沟通问题。

大多数人在日常工作和生活中，对沟通活动都是无意识的。

换句话说，他们对沟通得好还是不好，沟通得到位还是不到位，在客观上都缺乏判断力，因而即使他们犯下沟通的错误，也常常意识不到——这显然不利于我们与人共事、与人合作，更谈不上如何利用沟通技术化解矛盾与冲突了。

正是在这样一个背景下，我们通过对社会心理学、沟通心理学的系统研究和整理，出版了这套书。

在现实社会中，大部分人对心理学知识了解甚少。

更直白地说，大部分人对自已的心理活动和他人的心理活动都缺乏应有的洞察力和调节能力，所以都缺乏有效的知识和技术来调节因此而出现的各种各样的问题。

这套书的一个基本定位即是让读者能够深入地把握沟通交往活动中的心理技术，以便改善自身的工作与社会生活沟通的各种问题。

## <<心理沟通术>>

### 内容概要

《心理沟通术：日常沟通中的深层心理密码》针对日常生活中的沟通困扰，深入分析了沟通失败的根源，同时结合沟通中的现实问题，运用心理学知识、原理揭秘了沟通制胜的诀窍。它是一本大众心理读物，教你如何与人沟通、如何克服拒绝、如何创造共鸣、说服他人以及赢得人心。

## <<心理沟通术>>

### 作者简介

杨玉柱，华通管理咨询专家委员会常务委员，美国AACTP团队培训师和管理教练，体验式培训专家。对高绩效团队组建、中层管理人员领导力提升、教练技巧、企业学习与发展体系构建等有系统、独到的研究，长期为马士基、华为、TCL、中国工行、联邦制药、曼秀雷敦、北京师范大学、广东工业大学等知名企业和高校提供专业培训，注重团队问题解决与训后实效，备受业界欢迎。

## &lt;&lt;心理沟通术&gt;&gt;

## 书籍目录

丛书序前言第1章 乔哈里窗：隐蔽的影响力一堂心理沟通课隐蔽的沟通力量问题出在哪里误入沟通封闭区谁是脆弱的沟通者开放内心敏感区你是否掌握对方信息对方是哪种情感类型他们被外表出卖了打破窗格的沟通时机第2章 预期力法则：让别人信赖你的所言默顿的心理学发现未来就是你的预见为什么你无法预见亲眼所见未必是真相谁破坏了我的沟通到底失败在哪里预言可以更为真实你必须改变的预言牢牢把握预期目标为预言开张检验单第3章 情绪效应：用感性影响替代理性说服有趣的事情发生了情绪如何影响沟通你能控制情绪吗蛇是否一定会咬人“替代经验”改变什么艾里斯的“合理情绪疗法当对方愤怒时，该怎么办当你生气时，该怎么表达是时候为心灵减减压了好心情是“练”出来的第4章 感情移人效应：轻松化解心理防御如果你是被拒绝的人如何与陌生人攀谈打动人的第一句话投其所好也有技巧引入话题要看时机人人都有好奇心设悬念激发好奇心他在预谋一个答案一则趣味心理实验事实证明你很真诚第5章 情境同一原理：共识加速的心理法则“情境同一”的妙效你最好谈些什么从何处寻找共识渲染共同的体验尝试兴趣表露法选对说话的情境播音员身高之谜创造对比的优势隐秘信息的力量用情境暗示对方第6章  $7 \pm 2$  法则：效果最佳的表达方式你的表达力如何沟通离不开表达奇妙的“ $7 \pm 2$ 法则”效果和信块有关你的谈话有重点吗细节迷惑效应为何你容易受干扰注意力聚焦的秘密持续提升表达能力第7章 语言软化法则：心理共鸣的技术生动而亲切的语言沟通要活色生香软化沟通的语言你也有“通感效应让语音载满活力让语言生动鲜活身体语言传递什么软化你的身体语言打败“呆板”表现第8章 赫洛克实验：互动反馈的心理舞蹈人们更愿意受批评吗反馈是一股生命泉反馈重在开端.....第9章 冷热水原理：沟通中的心理博弈第10章 莱斯托夫原理：不能没有自己的个性

章节摘录

插图：在现实生活中，多数人的情感类型都是由两种或以上气质类型中的几个特征复合起来的。为了更好地掌握对方的沟通偏好，我们不仅要了解上述4种不同的情感类型，还需要进一步体认各类型沟通对象的情感出发点，也就是能够引起他们沟通欲望的情感诱因。

每个人的行为都势必受到某种动机的驱使和支配，愿意或者拒绝与人沟通往往都是为了满足其自身的需求，如从他人处获得帮助或者保持内心的平衡。

作为主动沟通的一方，完全可以通过觉察对方的情感动因或者制造动因，影响双方之间的沟通状态，进而改变沟通发展的趋势，达到你理想中的效果。

## &lt;&lt;心理沟通术&gt;&gt;

## 编辑推荐

《心理沟通术:日常沟通中的深层心理密码》:[乔哈里窗]所有的沟通情境中,心理上的公开区和封闭区总是此消彼长,因此卓有成效的沟通秘诀在于扩大公开区,减小封闭区。

[预期力法则]如果你所说的话总能在现实中得到验证,那么人们就会相信你,你的沟通也将顺畅得多。

[情绪效应]良好的沟通需要较高的情商作为基础:对于负面情绪,要能够克服和压制,同时要以正面情绪感染人、说服人。

[感情移入效应]试着站在对方的立场上感受和理解,并恰当地表现出来,是开启沟通之门的第一把钥匙。

[情境同一原理]身处不同的沟通情境中,一个人的心理感知和行为模式都会发生相应的变化,因而共识的产生与沟通情境密不可分。

[7±2法则]如果你的表达清晰而有力、简单而有条理,那么必将赢得令双方满意的沟通效果。

[语言软化法则]我们的言谈随时会被别人当做判断的依据,生动的语言、活泼的表情和亲切的举止,都是引起对方心理共鸣的关键要素。

[赫洛克实验]沟通不是单向的信息传递,而应当是一场华丽的双人舞,它包含双方的倾诉和倾听,信息的接收与反馈。

[冷热水原理]当你试图让别人接受你的观点、依你之愿行事时,要先设法让他们赢得一小步胜利,让他们认为自己占据优势或者得到了实惠。

[莱斯托夫效应]能力平庸的人,影响他人的力量是微弱的;拥有且能表现良好个性品质的人,才真正具备赢得人心的不竭能量,进而启动完美沟通。

破解沟通难题,揭秘最具影响力的心理学沟通原理系统再现一百多年来人际沟通心理学研究的重要成果,让你感受人际沟通的微妙,带你进入一个充满沟通策略的心理学世界沟通承载着你的目的、体现着你的意图,因而是成功的必备要件无论你是管理者还是职员、长者还是青年,掌握沟通的技巧都至关重要,《心理沟通术:日常沟通中的深层心理密码》将为你出谋划策学会更好地沟通,使你工作更高效、生活更从容!

<<心理沟通术>>

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>