

<<说话的110个心理谋略>>

图书基本信息

书名：<<说话的110个心理谋略>>

13位ISBN编号：9787514500455

10位ISBN编号：7514500456

出版时间：2011-5

出版时间：中国致公

作者：李宗远

页数：243

字数：230000

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>

## <<说话的110个心理谋略>>

### 内容概要

世上最难以捉摸的就是人心，要想有效她沟通、说服，首先要抓住对方的心。了解对方的喜和恶，做到对症下药。

口才的心理谋略，是一把打开他人心灵之门的钥匙。

懂得口才攻心术的人，知道见什么人说什么话，也知道在什么场合适合说什么话，他们会察言观色，见机行事，以达到自己最终的目的。

## <<说话的110个心理谋略>>

### 书籍目录

#### 第一章 学点心理学。

##### 说话要满足对方的心理需求

换位思考，站在别人的角度上说话

真诚效应：若要使人动心，必先使自己动情

亲和效应：说话有亲和力，更容易赢得对方的信任

白德巴定理：管住自己的舌头是最好的美德

兴趣法则：谈论对方最感兴趣的话题，拉近心理距离

亚佛斯德定律：面对棘手主事，请将不如激将一

冷热水效应：想获得对方的认同，先为他的期待心理降温

认错效应：主动承认自己的错误，会给人勇于负责的印象

费斯诺定律：一个优秀的谈话专家，是最懂得倾听的人

超限效应：一句话能说明问题就别用两句话

好心情原理：说话时机重于说话内容

#### 第二章 遇变不惊，巧言妙语化解尴尬

谈笑之间，找到打破僵局的突破口

歪理拉正，哪里有错哪里补

太极推手，把“敏感话题”推给对方

机智解围，把尴尬化成笑声

“打圆场”有方，妙手调剂气氛

可能出丑时，抢在别人笑你之前笑自己

四两拨千斤，妙语消除不快

用好模糊语言，轻松摆脱麻烦

闪避回答，巧妙为自己“开脱”

话中藏话，避免对方尴尬

#### 第三章 攻心为上，“落点”越正越有说服力

南风法则：想让人服从你时，友善比攻击更有力量

主动示弱，唤起对方的同情心

引导对方说“是”，增加成事的机会

能放也能收，让对方无法拒绝

权威效应：借助权威更容易说服对方

绕个弯子，说服不必“硬碰硬”

正话反说，迂回达到你的目的

把握重点，一句话点醒他人

提意见时，要将“意见”转化为“建议”

以理服人，更要情动人

运用“心理感化”，施加正面影响

说服“强人”，要找到他的“软肋”

#### 第四章 巧言拒绝，照顾对方爱面子的心理

顺口的承诺是勒紧自己的绳索

先表示你的同情，再拒绝就不会伤害他人

态度要明朗，支支吾吾惹人误解

求助第三者，间接地拒绝

把“逐客令”也说得美妙动听

巧妙铺垫，让拒绝合情合理

轻松诙谐，“挡驾”不合理要求

<<说话的110个心理谋略>>

- .....
- 第五章 直言曲说，带着目的打迂回战
  - 第六章 善用批评，给带刺的话裹上“糖衣”
  - 第七章 用心赞美，一开口让对方喜欢
  - 第八章 幽默诙谐，拉近你与听者的心理距离
  - 第九章 妙语结缘，和陌生人迅速结成朋友
  - 第十章 轻启朱唇，让你的爱情之花铿锵绽放
  - 第十一章 语妙天下，把话说得让人乐于接受
  - 第十二章 因人而异，摸透对方的脾气禀性再开口

## <<说话的110个心理谋略>>

### 章节摘录

版权页：换位思考.站在别人的角度上说话如果要使别人信服你，那么你首先就要尽力站在对方的立场上看事情。

按照对方的观点想问题，站在他人的立场去说话，你的事业和人际关系一定会顺风顺水。

站在对方的立场，使他认为你把他的事当成自己的事一样，这就是设身处地为他人着想的魅力所在。

汽车大王福特说过一句话：假如有什么成功秘诀的话，那就是设身处地替别人着想，了解别人的态度和观点。

这样不仅能够与对方沟通和理解，而且还能够清楚地了解对方的思想的重点，从而做到有的放矢，切中要害。

站在别人的立场上来分析别人的问题，能给别人一种为他着想的感觉，而且这种投其所好的技巧常常具有很强的说服力。

所以，我们要学会这一点，“知己知彼”是十分重要的，要想先知彼，就必须从对方立场上考虑问题。

“替别人着想”常常体现在日常生活的细微之处。

马路上有一块石头，只要肯替别人着想，就会随手将它拿到一边，免得行人被绊，或汽车碰到时伤人。

进出门的时候，你可以看看后面有没有人跟进，若是有人，你可以稍等一下，以免门的反弹将别人碰伤。

坐电梯时，挡住门，等等后上的人……这些都是举手之劳的事情，也正是从这些小事，能看出你是否肯替别人着想。

不仅是在生活中，在工作中我们也应该站在别人的角度上为别人着想。

站在老板的角度想，站在同事的角度想，站在下级的角度想，站在客户的角度想，那么你成功的几率也就会增多不少。

<<说话的110个心理谋略>>

编辑推荐

《说话的110个心理谋略》：人才未必有口才，有口才必定是人才。

<<说话的110个心理谋略>>

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>