

<<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——选择性问句
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>