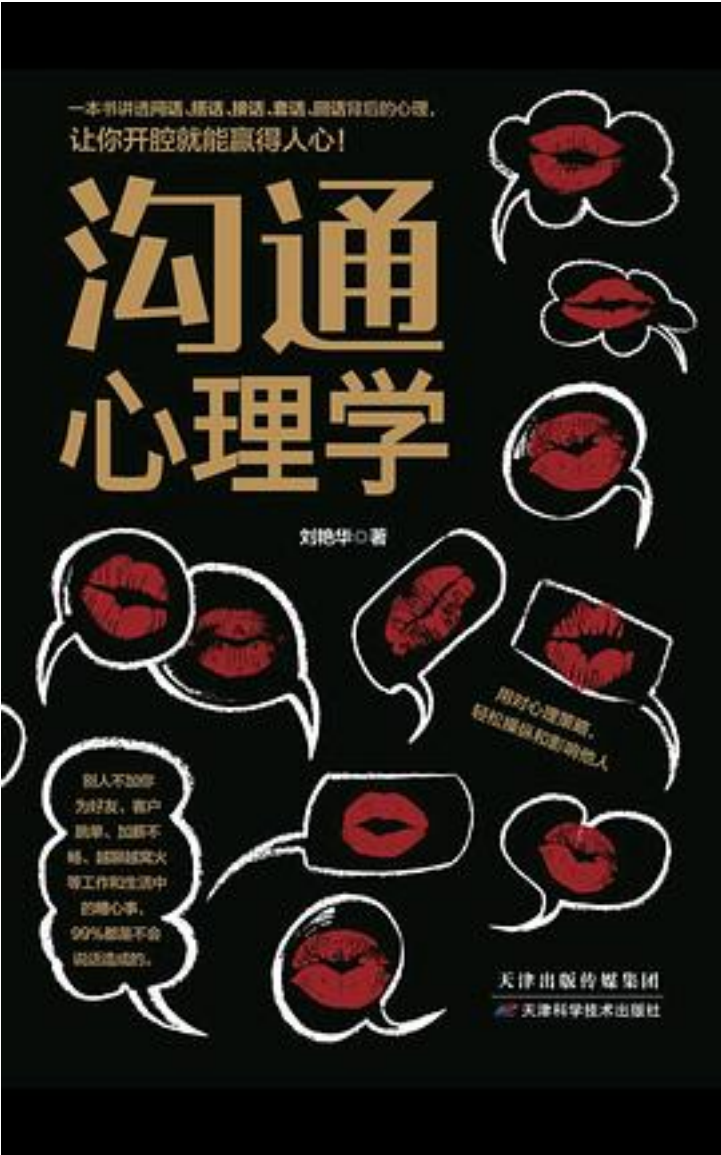


沟通心理学



[沟通心理学_下载链接1](#)

著者:刘艳华

出版者:天津科学技术出版社

出版时间:2017-1-1

装帧:平装

isbn:9787557620257

为什么你的意见没有说服力？如何与陌生人拉近距离？如何与熟人增进感情？如何把话说到对方的心里去？怎样说话能鼓舞团队士气？怎样让步既不吃亏，还能让对手满意？什么样的话要点到为止？热脸贴冷屁股时，怎么化解尴尬……

作者介绍:

刘艳华：湖南人，知名公司人力资源总监、国家二级心理咨询师、卡耐基魔鬼口才训练营高级讲师、性格色彩培训中心资深心理咨询师、畅销书作家。在多年的人力和培训工作中，积攒了大量的实际操作经验，对人的心理和性格的把握和分析得十分入骨。深知说话是一门艺术，好好说话是一种良好的礼貌和教养。她很注意说话的分寸和场合，跟她聊天永远不会被刺伤。其畅销书《贴心话》一书版权被韩国、台湾、香港等地争相引进。

目录: 沟通心理学

序

第一章

同理心：感情的共鸣是沟通的润滑剂

从众心理：从众，让人不假思索地认同你

折中心理：一切能否如你预期的那般

猎奇心理：与其求着听，不如晾着说

虚荣心理：满足虚荣心，沟通更顺畅

优越心理：让人们不再斤斤计较的秘诀

互惠心理：一举两得，何乐而不为

权威心理：专家让人站一队，权威更有说服力

第二章

人际交往的基础，尊重心态不能少

良好沟通的前提，微笑以对很重要

适时倾听姿态好，然后发声效果妙

浮躁心态不可取，耐心更能动人心

良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒

营造良好的氛围，交谈才能获双赢

察言观色再发声，有效沟通巧促成

话题找对是关键，让沟通事半功倍

第三章

读懂眼神，才能探查人心

适时点头，表达关注与欣赏

频频点头，也许意味着厌烦和催促

水杯摆放，位置丈量心理距离

座位变动，助你不动声色施压于人

脚尖指向，窥探他人心理秘密

频繁看表，暗示应该结束谈话

第四章

运用正确的称谓，拉近彼此的距离

与其说自己想说的，莫若说他人想听的

分享个人小秘密，消除陌生距离感

调整好宽容心态，体谅他人心理情绪

站在他人的角度想，换位思考体谅他人

正面争执最无效，迂回沟通是正道

抓住兴趣切入点，有效沟通并不难

好汉也提当年勇，你要学会搭梯子
表达主见有技巧，谈笑风生见真章
第五章

知己又知彼，才能一招制胜
啰唆和唠叨，让事情更加南辕北辙
真正的说服，并不仅依靠口舌争锋
先表达认同，建议更容易被接受
情况各异时，见风使舵也无妨
适时的退让，才能让你反败为胜
无计可施时，不如危言耸听
当利益一致，说服自然水到渠成

第六章

学会示弱，有时更能得偿所愿
消除不满，低调谦卑效果好
假泄私密，洞察他人真心真意
弱势姿态，更能寻得他人相助
遇事多商量，不当独裁者
不要想当然，真诚是首要
眼泪当武器，钢筋绕指柔
温柔动人心，拒绝硬碰硬

第七章

故意曲解，避开他人语言陷阱
敢于自嘲，巧妙化解尴尬处境
适度玩笑，不可伤害朋友面子
临危不乱，幽默语言轻松救场
正解幽默，因地制宜注意场合
调动气氛，玩笑开场活跃氛围

第八章

真诚赞美，使人欣然接受你的请求
巧用激将法，逆反心理实用有效
以大博小，大要求换回小帮助
背后赞美，交际效果事半功倍
推销自己，积极展示自身价值
坦承困难，启动他人恻隐之心
主动施惠，可能收获涌泉相报
软磨硬泡，曲线撼动难解僵局

第九章

贬低自己，对方自会收回不情之请
巧用暗示，委婉拒绝保全双方颜面
拒绝他人，一定要搭好台阶给人下
无声回应，有时沉默是最好的拒绝
截话之术，在对方请求前先发制人
迂回引导，争取掌握话题的主动权
提前预判，巧妙把麻烦挡在门外

第十章

雅量容忍，体面退让
委婉批评，保全颜面
说在明处，意在暗处
欲抑先扬，方式得当
自我批评，再及他人
幽默批评，增进感情

第十一章

上司频繁点头，并不意味肯定赞许
主动毛遂自荐，也许更能得到领导赏识

小心应对上司，从细枝末节中抓捕信息
控制交往距离，与同事过于亲密惹祸患
职场中忌隐私，不要轻易加入“小团体”
重视工作汇报，让领导对你刮目相看
捕捉弦外之音，才能领会领导真心

第十二章

帮他人打圆场，不费力气送人情
面对他人挑衅，机智应对显淡然
当遇到质疑时，找准时机再解释
善用逆向思维，棘手问题巧解决
面对尴尬沉默，找准话题破僵局
安慰话掩伤疤，带给病人正能量
勇敢承认错误，给彼此更多理解

· · · · · (收起)

[沟通心理学_下载链接1](#)

标签

心理学

沟通技巧

人际关系

沟通

自我管理

方法论

技能

刘艳华

评论

上学学写议论文的时候，老师说要用有新意的例子。

无法满足需求，一本看目录就能看完的书

我觉得我也能写

满足不了我的胃口… 通篇理论跟案例太浅，论多浅？0.01毫米？

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

太垃圾了

？ ？ ？

每个小点有一个小例子，还可以。

浪费森林

一星给目录

学会运用这些技巧，你不会吃亏。相信所有的套路最后都没有真诚重要，知世故而不世故，但现在仍然需要学习。

一本看目录就知全文的书

生活才是最好的老师，不是刻板的目录式书籍

把所有大家都知道的知识点合并到一本书内做一个归纳总结，闲时听听学习一下挺好。

日常心理学，多学习，多思考。

只是作为睡前鸡汤，转移注意力的读物罢了

20171126-20171231
每一节内容前都有一个故事案例，生动贴近工作生活，便于理解和引起共鸣。

没想到豆瓣评分竟然这么低，一开始看书蛮喜欢的，后来觉得书中大篇的道理，举的例子也不够日常化，总的来说情商这件事，书只能交给你道理，绝知此事还得要躬行。学会跟老板系统化汇报工作，不把隐私告诉同事，学会截断对话，做个预判，跟不同人群聊不同的事件

再高超的技巧也比不上一颗真诚、良善和懂得尊重的心。我们在生活中经常会遇到一些高情商的“聪明人”，他们说话做事会让人非常舒服，但不知为何，却总对他们保持一份戒心。只有在真正尊重对方、真正为对方着想的基础上使用一些沟通技巧，才会收获真正的友谊，实现真正的双赢。

我真的就把目录抄了一遍

[沟通心理学_下载链接1](#)

书评

为什么跟有些人聊天会让你非常舒服，愿意跟TA聊下去，这就是会沟通的魅力。这本书里说了很多人都深谙的沟通技巧，但是真正做到的人却很少，仔细观察身边的人就知道。这些人都有一个共性：就是能把话说到你的心坎里，当遇到尴尬的场面能够轻松化解，当你遇到困难的时候可以让你...

[沟通心理学_下载链接1](#)