

# 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？如何把好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。在多年的人力资源和培训工作中，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，绝知此事还得要鞠躬。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](#)