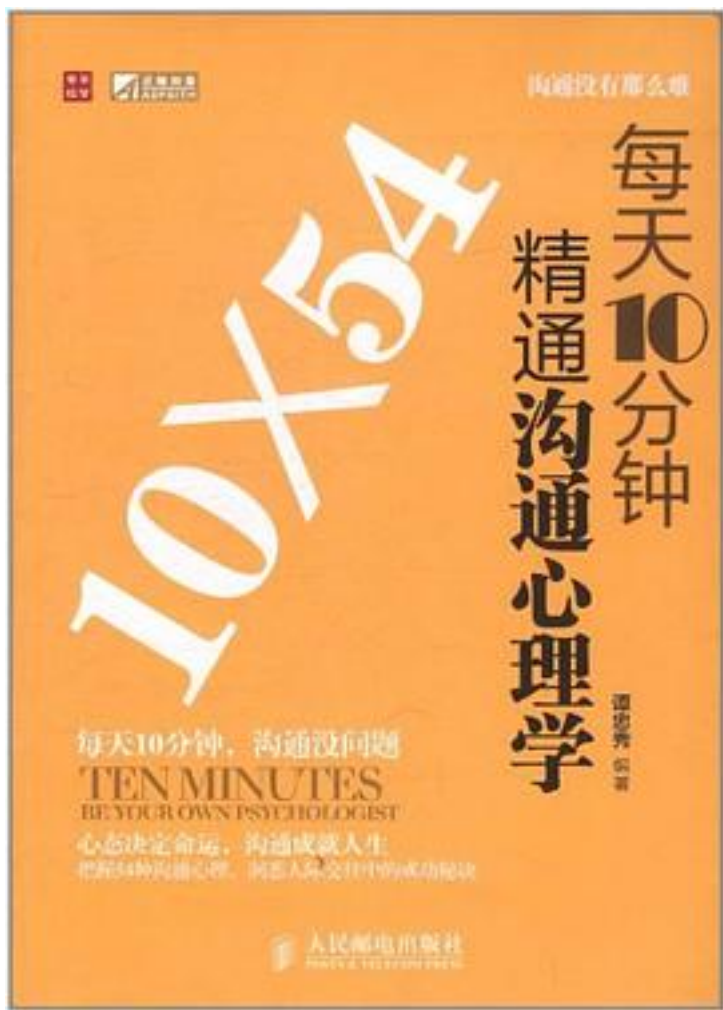


每天10分钟精通沟通心理学



[每天10分钟精通沟通心理学_下载链接1](#)

著者:谭忠秀

出版者:人民邮电

出版时间:2012-1

装帧:

isbn:9787115269553

《每天10分钟精通沟通心理学》是一本帮您解决人际交往中沟通问题的实用技巧书。《

每天10分钟精通沟通心理学》以沟通心理学为理论依据，从说服、倾听、幽默、拒绝、道歉、谈判和识人七个角度出发，通过丰富的案例，深入浅出地为读者介绍了人际交往中的沟通技巧和方法。全书内容凝练、生动有趣，可以随时随地为您提供沟通交流的贴身指导。《每天10分钟精通沟通心理学》适合那些对沟通问题感兴趣的读者阅读，尤其适合职场新人和学生阅读。

作者简介:

谭忠秀，博士，国家职业指导师，国家二级心理咨询师。现任职于国家重点大学，曾参与编写《辅导员班会工作指导教程》、《中国少数民族教育史纲》等教材，先后发表大学生思想政治教育及辅导员。工作研究类论文多篇。

目录: 第一章 说话技巧决定成败——沟通中的说服心理学

“循序渐进” 心理——循序渐进地说服别人
“诙谐戏剧” 心理——戏剧性地表达自己的意愿
“投其所好” 心理——抓住对方感兴趣的话题
“情感共鸣” 心理——运用“情感共鸣”来说服对方
“看人说话” 心理——哪壶开了提哪壶 “话说三分” 心理——言辞谨慎尤为重要
“喜戴高帽” 心理——称赞和欣赏更易使人接受
“奖惩参半” 心理——谁都不愿低人一等第二章

创造100分人生的秘密——沟通中的倾听心理学

“善于倾听” 心理——满足别人倾诉的欲望 “渴望尊重” 心理——乱插嘴惹人生厌
“适度沉默” 心理——多听少说好处多
“不吝忍耐” 心理——耐心倾听才能走进对方的心
“弦外之音” 心理——倾听是为了更好地理解 “善意迎合” 心理——别忘记点头与微笑
“因人而异” 心理——情绪和心态决定倾听的质量第三章

“乐活者”的交流智慧——沟通中的幽默心理学

“乐活一族” 心理——乐活是现代人的精神追求
“乐观自嘲” 心理——乐观的人更易成功 “思维转换” 心理——用幽默化解僵局更有效
“温和采纳” 心理——将幽默融入到意见中去 “坚守原则” 心理——幽默不是哗众取宠
“顺水推舟” 心理——智者懂得利用幽默的说服力
“反对抵触” 心理——用幽默代替沉默 “审时度势” 心理——恰到好处地运用幽默
“互惠互利” 心理——用幽默拉近人与人之间的距离第四章

说“不”的艺术——沟通中的拒绝心理学

“顺其自然” 心理——该拒绝的时候一定要拒绝
“换位思考” 心理——含蓄婉转，巧妙拒绝 “先礼后兵” 心理——先倾听再拒绝
“以诚相告” 心理——把自己的难处说出来 “巧绕弯子” 心理——言在彼而意在此
“明辨是非” 心理——拒绝别人的错误行为 “李代桃僵” 心理——转移话题，变相拒绝
“优选婉拒” 心理——表达尊重，巧妙说“不”第五章

另类的强者哲学——沟通中的道歉心理学

“高自尊感” 心理——错了就要当即承认 “灵活机动” 心理——多种方式巧妙道歉
“让出优势” 心理——让对方占据心理优势 “先发制人” 心理——道歉的秘诀在于及时
“知错认错” 心理——用诚实弥补过失第六章

从“对手”到“伙伴”——沟通中的谈判心理学

“权衡博弈” 心理——谈判是一种智慧的较量
“转换角度” 心理——学会改换立场，洞察对手心理
“以诚相待” 心理——获得对方的信任与好感
“知己知彼” 心理——警惕谈判中的心理战 “以退为进” 心理——让步是更大的前进
“打破格局” 心理——巧解谈判中的僵局 “互惠互利” 心理——双赢的心理战术
“有备无患” 心理——在开始阶段取得优势
“随机应变” 心理——对突发情况做好防备第七章

一样米养百样人——沟通中的识人心理学 “掩人耳目” 心理——说谎的外部行为特征

“相由心生” 心理——面部表情、头部姿势的内在含义
“心口相应” 心理——从语言交流中探究对方心理
“见微知著” 心理——从细微中洞察他人的内心
“察言观色” 心理——根据身体动态判断对方的心理变化
“力度传递” 心理——通过手部语言传达信息参考文献
· · · · · · · ([收起](#))

[每天10分钟精通沟通心理学_下载链接1_](#)

标签

心理

社会修炼

社会

看不下去了

PDF

评论

段子拼凑，而且年份很久。

[每天10分钟精通沟通心理学_下载链接1_](#)

书评

整本书为了题目而凑，当初也不知道哪根筋不对买了这本，更神奇的是最近搬家卖了好多书居然漏掉了这本，好吧，于是决定看看，我把书的目录给抄下来了，基本上看了目录就知道说什么了，也只需要看看目录就好了，基本上就是全书的提纲挈领。好了，不

废话了，目录如下： 一、说话技...

[每天10分钟精通沟通心理学_下载链接1_](#)