

《说话心理学—跟任何人都聊得来》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年07月01日

开本：16开

纸张：轻型纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787513911863

编辑推荐

在合适的场合说合适的话，在恰当的氛围做恰当的心理补偿话是开心锁，看你怎么说。成功者曾这样总结：全凭自己的能说会道；失败者则这样归纳：都怨自己的这张嘴。

内容简介

也许你会羡慕别人站在万人讲坛或辩论场上滔滔不绝地演说，或是进行激烈的唇枪舌剑，或者成为三五个人聊天的中心，再看看现实中的自己，总是笨嘴拙舌，老是讲错话，老是得罪人。其实，你如果懂得在自己的讲话中间巧妙地穿插一些演讲的小技巧，你根本不会比那些人逊色。

作者简介

宋璐璐，北京人，毕业于首都师范大学汉语言系。从事编辑工作多年，对社科类，营销类图书有一定研究。由她编写的《销售攻心术》《*销售话术模板》在当当、京东等多个图书销售网站名列前茅，在业内得到广泛好评。

目录

第一章 说话时读懂面部表情的心理学第1节 无意识的表情会说话 002

第二章 谈话间隐藏的阅人心理学

第三章 说话要看准对象，要以诚相待

第四章 口吐莲花，用声音打动人心

第五章 克服不敢说话的恐惧心理

第六章 学会说话会让你受用一生

第七章 要知有没有，全靠话出口

第一章 说话时读懂面部表情的心理学

第2节 透过表情知道他人内心想法 004

第4节 眨眼透露给我们的语言信号 007

第6节 说话时注意对方嘴部表情 010

第8节 皱眉的人需要感性诉求 014

第二章 谈话间隐藏的阅人心理学

第2节 说话时代词的使用流露出的信息 019

第4节 和人交谈时如何正确的转移话题 023

第6节 渴望与人交流的人说话总喜欢夸张 027

第8节 交谈中对方的反应透露出内心想法 030

第三章 说话要看准对象，要以诚相待

第2节 要学会看性格说话 038

第4节 要学会看社会地位说话 045

第6节 要学会把握说话的时机 049

第1节 说话时甜美的声音更能打动人心 058

第3节 说话时要恰到好处的赞美对方 063

第5节 说话要披上“糖衣炮弹”的外衣 070

第7节 掌握说软话的技巧 079

第1节 别让恐惧卷住了舌头 086

第3节 紧张感更能刺激你的情绪为你服务 090

第5节 当众说话时怯场不只你一个 094

第7节 气氛，无压的环境更利于说话 099

第六章 学会说话会让你受用一生

第2节 说好话不如会说话 106

第4节 语言艺术会带来意想不到的效果 111

第6节 沉默有时比争辩更有利 116

第8节 口才关系到“全才” 122

第七章 要知有没有，全靠话出口

第2节 学会引起“一呼百应”的话题 129

第4节 说话讲究利害，才能走遍天下 136

第6节 实话实说要巧，坏话好说更有效 142

第1节 悬疑式的开场白的作用 150

第3节 谈话要找出双方的共同点 155

第5节 分享一点小秘密对方更信任你 160

第1节 不同场合要说不同的话 168

第3节 不要经常和别人争辩 171

第5节 聪明的人不说“你错了” 174

第7节 面对不同的场合要学会聆听 179

第十章 严谨口才会让你滴水不漏

第2节 说话要看对象 185

第4节 对不同的人要说不同的话 193

第6节 说话要三思而后行 197

第1节 说话要掷地有声，说到做到 204

第3节 说话要潜移默化，不要太直白 207

第5节 善意的谎言也能帮你忙 209

第1节 赞美的语言有巨大的力量 214

第3节 赞美可以温暖你的内心 218

第6节 为批评穿上“糖衣” 224

第8节 说话要点到为止，多说无益 228

第十三章 演讲要有魅力，要抓住大众的心理

第2节 第一句话要吊足观众的胃口 235

第4节 讲话前要不慌不忙，有备而来 238

第6节 让警句点缀你的即席演讲 240

第8节 演讲一定要有高潮 243

第10节 说话要引起听众的共鸣 246

第十四章 在辩论对抗中言辞决定成败

第2节 辩论务必要抓住情感的弱点 252

第4节 掌握说话的逻辑 254

第6节 旁敲侧击，迂回包抄的说话技巧 258

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

第1节 悬疑式的开场白的作用

你与好朋友交谈，即使是他不感兴趣的内容，他也会耐心地听你讲完；而面对陌生人，倘若你不能引起他的兴趣，他不会给你讲话机会的。在搭讪时，想要吸引对方的注意力和引起对方的兴趣，并让对方能主动地参与到你的谈话中来，你就要学会设计一个悬疑式的开场白。好的开始是成功的一半。一个好的开场白，能够在最短的时间内，和对方建立起一种良好的谈话关系。先看一个搭讪的小故事。

张宇坐火车去外地出差，邻座是一位长得很漂亮的女孩。他想和女孩搭讪，要女孩的电话号码。因此，张宇看着女孩说：“你是哪里人？”女孩上下打量着张宇，“湖南人。”

“你是做什么的？”张宇问。“学生。”女孩回答得很简短。“你平常喜欢什么？”张宇再问。“看书，看电影。”女孩声音里显得有些不耐烦。“你是自己一个人坐火车

吗？”张宇又问。“是。”女孩闭上了眼睛。“你的电话号码是多少？”张宇接着问。女孩发火了：“你问这个做什么？我为什么要告诉你？有必要吗？你真是个无聊的人。”说完，女孩和前排的人换了位置。张宇很纳闷：“她为什么要生气呢？我只是想和她认识一下而已。”

张宇和女孩的对话，从表面上看起来一问一答，没什么可挑剔的。其实，选择这样的搭讪开场白是很不妥的。倘若用面试来解释搭讪，不停发问的只能是面试官而不是应聘者，因为是面试官来选择应聘者能否胜任这个职位，而不是应聘者去选择面试官。同理，是张宇有意愿要和女孩搭讪，他的一系列发问会让女孩觉得很无聊，也因此被女孩拉入无聊男人的名单。你在设计开场白时，就要遵循这样的一条原则：要让对方觉得有趣、新奇，有想要一探究竟的强烈愿望。再给你讲个故事。

李维是一位卖洗发水的推销员，他看到迎面走过来三个女孩，就上前推销说：“美女，现在的洗发水价格便宜得几乎要白给了。”“有多便宜？”一个女孩问。“原先一瓶的价格，现在能给你三瓶。”李维笑着说。“现在多少钱，说来听听。”另一个女孩问。李维用手指比划了一个数，“超级便宜啦，如果你买我的洗发水，将会给你节约不少钱呢。”最后，李维成功地推销出去了6瓶洗发水，每位女孩都买了两瓶。

一个精彩的悬疑式开场白，会吊足对方的胃口，会让对方有一种一直想要和你聊下怯的意愿。

第1节 悬疑式的开场白的作用

你与好朋友交谈，即使是他不感兴趣的内容，他也会耐心地听你讲完；而面对陌生人，倘若你不能引起他的兴趣，他不会给你讲话机会的。在搭讪时，想要吸引对方的注意力和引起对方的兴趣，并让对方能主动地参与到你的谈话中来，你就要学会设计一个悬疑式的开场白。好的开始是成功的一半。一个好的开场白，能够在最短的时间内，和对方建立起一种良好的谈话关系。先看一个搭讪的小故事。

张宇坐火车去外地出差，邻座是一位长得很漂亮的女孩。他想和女孩搭讪，要女孩的电话号码。因此，张宇看着女孩说：“你是哪里人？”女孩上下打量着张宇，“湖南人。”“你是做什么的？”张宇问。“学生。”女孩回答得很简短。“你平常喜欢什么？”张宇再问。“看书，看电影。”女孩声音里显得有些不耐烦。“你是自己一个人坐火车吗？”张宇又问。“是。”女孩闭上了眼睛。“你的电话号码是多少？”张宇接着问。女孩发火了：“你问这个做什么？我为什么要告诉你？有必要吗？你真是个无聊的人。”说完，女孩和前排的人换了位置。张宇很纳闷：“她为什么要生气呢？我只是想和她认识一下而已。”

张宇和女孩的对话，从表面上看起来一问一答，没什么可挑剔的。其实，选择这样的搭讪开场白是很不妥的。倘若用面试来解释搭讪，不停发问的只能是面试官而不是应聘者，因为是面试官来选择应聘者能否胜任这个职位，而不是应聘者去选择面试官。同理，是张宇有意愿要和女孩搭讪，他的一系列发问会让女孩觉得很无聊，也因此被女孩拉入无聊男人的名单。你在设计开场白时，就要遵循这样的一条原则：要让对方觉得有趣、新奇，有想要一探究竟的强烈愿望。再给你讲个故事。

李维是一位卖洗发水的推销员，他看到迎面走过来三个女孩，就上前推销说：“美女，现在的洗发水价格便宜得几乎要白给了。”“有多便宜？”一个女孩问。“原先一瓶的价格，现在能给你三瓶。”李维笑着说。“现在多少钱，说来听听。”另一个女孩问。李维用手指比划了一个数，“超级便宜啦，如果你买我的洗发水，将会给你节约不少钱呢。”最后，李维成功地推销出去了6瓶洗发水，每位女孩都买了两瓶。

一个精彩的悬疑式开场白，会吊足对方的胃口，会让对方有一种一直想要和你聊下怯的

意愿。

有一天，李婷去公园游玩，看到一个长相俊俏的男孩在练习投篮。她很想去认识那位男孩，于是她在旁边观察了十多分钟。等到男孩停下来，坐在地上休息时，李婷说：“刚才，我看你打篮球，让我看到了你的未来。”男孩问：“你会看相？”

“不会，但是我的确看到了你的未来。”李婷说。

“可以给我说说，我的未来是什么吗？”男孩饶有兴致地问。“你以后会成为一位出色的灌篮高手。因为你给我的感觉太像一位篮球明星了，你现在的气场太像年轻时候的他了。”李婷说。“他叫什么名字？我很想了解这位篮球明星。”男孩迫不及待地说。李婷略作沉思状，“让我想想呀，好像叫什么，怎么现在想不起来了呢？”“没事，你慢慢想。”男孩安慰。“哎呀，我还有他的详细资料和历次比赛的视频呢。要不你给我你的QQ号，我上网给你传过去。”李婷说。“好的。”男孩写下号码，递给李婷说：“那就拜托你了。谢谢。”李婷心里暗自发笑，“没问题。小事一桩啦。”

如果你能够做到像李婷这样，你搭讪的成功率会大大提高，同时也会要到更多有效的号码。学会设计一个悬疑式的开场白吧，让自己成为一名搭讪达人。

第2节 第一句话就表达出你的关心和爱心

想要与陌生人营造一种“一见如故”的感觉，你需要说好第一句话，第一句话就要表达出你对对方的关心和爱心。这样，你留给对方的第一印象是最好的，是最能打开对方心扉、最能让对方对你产生好感的。

王芳是一名杂志社的记者。她接到一项任务，主编要她去政治学院，采访几位学生，并写一篇报道。进到学校，王芳就对遇见的学生说：“我是某某报社的，你可以接受我的采访吗？这个采访是针对……”王芳话还没说完，就被对方打断了，“对不起，我忙着去上课呢。”接着，王芳又询问了几个学生。可是，对方都以“我在忙，没时间回答”或是“我对这些问题不感兴趣，你去找别人吧”等等借口推托了。王芳有些失落，心里想：难道我今天完不成主编交给的任务了吗？要不，我先不想采访的事情，休息一下再说。于是，王芳去学校的超市买了一瓶矿泉水，坐在长廊上。王芳无意间抬起头，看到对面走来一个女孩，拖着行李箱，还提着两个大包。女孩额上布满了汗水，小脸红嘟嘟的，因为东西太重，女孩走三步，又停下来歇一会儿。看到女孩这么累，王芳坐不住了。她从长廊上起来，走到女孩身边说：“让我来帮你提个大包吧，小女孩哪能提这么多重物呢？”

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)