

<<女人要懂的说话攻心术>>

图书基本信息

书名：<<女人要懂的说话攻心术>>

13位ISBN编号：9787506487368

10位ISBN编号：7506487365

出版时间：2012-8

出版时间：子衿 中国纺织出版社 (2012-08出版)

作者：子衿

页数：296

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>

<<女人要懂的说话攻心术>>

前言

<<女人要懂的说话攻心术>>

内容概要

一个女人只有说对了话，才能够广受欢迎，如果总是说错话就会让人“伤心欲绝”。如果不能把人读懂，不能把话说好，即便你有再高的处世手腕也无法派上用场。

说话攻心术是一种让女人瞬间赢得好人缘，迅速提升自我形象的法宝，是让女人说话更含蓄、更有力的沟通技巧，是一种能够畅游他人内心世界，掌握说话主动权的案头书。

<<女人要懂的说话攻心术>>

书籍目录

第1章 功夫在“话”外：开口动入之前女人要先懂点社交心理学1.首因效应：第一印象的重要性不容忽视 32.亲和效应：亲和力是最强的魅力磁场 53.南风法则：宽容比惩罚更有力量 74.冷热水效应：学会调控他人的预期 85.谎言定律：善意谎言有助关系和谐 106.眼泪效应：会哭的女人更有“感召力” 117.框架效应：“怎么说”往往比“说什么”更重要 138.瀑布心理效应：当心失言激起别人反感的“波澜” 149.黑暗效应：“朦胧环境”有助解除戒备 16

第2章 唇舌未动眼耳先行：能察言观色的女人才能做到“话抵人心” 1.射箭先看靶，说话先看人 182.进门看脸色——说话要选准时机 183.脸色背后有隐情，猜透心思再开口 184.学会破译说话者的手势 185.口头语最能见个人本性 186.关注他人兴趣，尽量谈对方在行的话题 187.抓住对方个性，让自己的话“直抵人心” 188.正确利用肢体语言，增加自身影响力 18

第3章 话不在多“到位”就灵：说话有分寸的女人更易吸引人心1.一开口就与众不同——让声音充满魅力 192.让话语像音乐一样动听——控制语言节奏 203.思路清晰，讲话才能有条不紊 214.开口就要让人舒服：对不同的人用不同的称呼 225.别让人不知所云：通俗是说话的最高境界 246.说话动人的关键，是把握对方的“情感需求” 267.说话不在多，分寸定效果 288.“述职”有分寸，才不乱方寸 29

第4章 话要投机须合“人意”：懂得迎合、委婉的女人总能拉近人心1.谈话投机的奥秘：谈论对方感兴趣的事 312.学会为迎合别人的聪明而装傻 333.重复对方的话，增加其对自己的好感 344.说话要委婉，女人的委婉让人动容 365.话“柔”人心顺，婉言更易被人接受 376.迂回表达不同意见，减少磨擦 397.别总把不满放到嘴上，委婉表达自己的委屈 41

第5章 倾听是最好的尊敬：多听少说的女人更能赢得他人好感1.倾听是女人“以静制动”的攻心术 432.有效的沟通需要良好的倾听 443.随便插话只会自毁形象 464.扩展人脉，会说不如会听 475.多听少说，赢得他人喜爱的秘密武器 496.倾听有道，关键是听懂对方“言外之意” 527.该说就说，在倾听中巧妙接人话茬 54

第6章 拣别人爱听的说：懂得赞美的女人总会获得对方实意相报1.得到他人赞美，是每个人的心理需要 562.赞美是激励他人最好的方式 573.给别人最想要的溢美之词 594.抓住小事，送出“高帽”赢人心 615.背后赞美，最给力的赞美方式 636.赞美自心发，好话当钱花 657.赞美有方，捧领导贵在“不着痕迹” 678.好话好说，别让赞美之词引起误解 709.让男人欣赏你——女人赞美男人的技巧 72

第7章 “诙谐磁场”势不可挡：说话幽默的女人让人不由自主地靠近1.人人都愿意接近幽默的女人 742.幽默让交流变得妙趣横生 753.将幽默融入到意见中去 774.善用自嘲获得好人缘 795.幽默一点，让喜欢的他走近自己 816.幽默一点，让不愉快自动消失 827.幽默，给人好心情给自己好运气 86

第8章 “不”字出口眉头不皱：懂得婉言拒绝的女人能让人心无芥蒂1.女人应学会拒绝，该说不时要说不 892.巧妙说“不”，女人拒绝有艺术 913.“不”字巧出口，听者不皱眉头 934.拒绝他人时不妨岔换话题 955.恰当拒绝别人的邀请 966.让逐客令带有人情味 987.婉拒同事的“过分支使” 998.对客户的不合理要求，委婉说“不” 1019.别因拒绝求爱让彼此成为陌路 10210.亲密有度，拒绝男友不合理的性要求 104

第9章 谈笑间让人点头：善于说服的女人常能牵着对方的鼻子走1.凭什么让人点头？要掌握说服攻心术 1072.说服一个人离不开察言观色 1093.发现并激发对方欲望，有利于说服 1114.激发从众心理，有助说服对方 1135.说服对方，不妨先“得寸”再“进尺” 1146.说服，正面不通就从反面来 1167.以退为进的说服，能产生良好效果 1188.巧用诱导，被说服者自会听从 1209.制造说“是”“惯性”，说服水到渠成 12210.说服他人时，试试“欲擒故纵” 12311.危急关头，感性说服收非常之效 125

第10章 认错“无伤”反“增光”：能及时道歉的女人往往更让人敬重1.人无完人，可怕的是不承认错误 1272.停止以抱怨对抱怨，才好息事宁人 1293.道歉是人际关系的修复剂 1304.要免遭人怨，须自我批评 1325.放下架子，有错就诚恳地道歉 1336.主动认错能提升自我形象 1347.与人起纷争，适度揽错得人心 135

第11章 逆耳之言柔声讲：懂得含蓄提出批评的女人常常让人感激佩服1.对不同对象采取不同的批评方式 1382.批评他人应“点到为止” 1393.硬话“软”说，好态度提高批评的接受度 1404.巧妙暗示比直接批评更有效 1415.批评也可动听——寓批评于赞扬之中 1436.诚恳指错促合作——对同事开展批评 1457.对上司的过错，用提醒代替批评 1478.逆耳之言柔声讲，使用“三明治”式批评 148

<<女人要懂的说话攻心术>>

章节摘录

首因效应通常又称第一印象的作用，具体说，就是初次与人或事接触时，在心理上产生对某人或某事带有情感因素的定势。

根据最初获得的信息所形成的印象作用最强，持续的时间也长，不易改变，甚至会左右对后来获得的新信息的解释，从而影响到以后对该人或该事的评价。心理学研究发现，当与一个人初次会面时，在短短的45秒钟内就能产生第一印象，而最初的0.25至4秒的时间给对方留下的印象是最深刻的。

我们可不要小看这短短的4秒钟，别人对你这个人75%的判断和评价，都会在这短短的时间内产生，所以在别人第一印象中的你不管是不是真实的，你留给别人的这种印象以后都是很难改变的。

很多青年男女一见钟情的例子，便包含了首因效应的成分。

或许男子长期不修边幅，某天忽然心血来潮，精心修饰一番，显得风度翩翩；或许女子原本相貌平平，恰好那天她穿上女人味十足的连衣裙，他们不期而遇了，如同惊鸿一瞥，他们一见倾心。

美国前总统克林顿和希拉里就是一见钟情的一个例子，当他们在耶鲁大学的图书馆相遇时，两个人目光长久相视，希拉里走向克林顿，并对他说：“既然我们注视对方，我想我们应该互相介绍。

”就是这一句话，打开了克林顿的心扉。

无论是心理学家的实验，还是现实中的各种事例，都证明了首因效应的重要性，所以，在与别人初次交往时，一定要注意给对方留下一个好的第一印象。

第一印象主要是依靠衣着打扮、面部表情、言行举止等体现的，集中反映了一个人的内在素养和个性特征。

初次见面时，一声亲切的问候，一张愉快的笑脸，一身得体的服饰，以及一系列优雅的举动，都能给对方留下美好的第一印象。

两个人第一次见面，首先会看对方的脸。

人可以从对方脸上获得各种信息，并以此判断（或者说推测）对方其他方面的情况（如年龄、性格、职业、地位等）。

在第一印象中，从脸部获得的信息极其重要，因为人对脸非常敏感，因此，女人想给别人留下良好的第一印象，首先要注意自己的脸。

脸固然重要，但想做大改变也不是一件容易的事（尽管如今整形技术相当发达，但并不是每个人都可以接受这种方式）。

对脸部进行临时的小改动，那就容易多了——对女性来说，化妆就是最简便的方法。

化妆的关键不是“自己想变成什么样”，而是要考虑“会给别人留下什么样的印象”。

很多女性为了提高“回头率”，重点对眼睛进行化妆。

其实她们不明白，“回头率”不一定等于“好印象”。

在化妆之前，首先一定要明确“想给别人留下什么样的印象”，然后再从服装、发型、化妆等多个角度为自己设计一个具有平衡美感的形象。

即使化过妆的脸与素颜的自己有一定的差距，但只要第一次见面让对方对自己产生好感，以后素颜相见时，一般也不会让人大跌眼镜。

因为一旦喜欢上一个人，人就愿意去包容她的一切。

虽然过度化妆不太好，但巧妙地利用化妆为自己赢得异性的青睐，从心理学角度来说是非常有效的。

现在，你知道了第一印象的重要性不容忽视，也知道了“给人一张好脸”是留下良好第一印象的关键，那还有没有其他需要注意的问题呢？

<<女人要懂的说话攻心术>>

编辑推荐

《女人要懂的说话攻心术》是一把钥匙--一把开启他人心门的钥匙。任何一个女人一旦拥有了这把钥匙，就可以掌握他人的性格类型，洞察他人的心理需求，甚至可以抓住他人的心理弱点，突破对方的心理防线。

<<女人要懂的说话攻心术>>

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>