第一图书网, tushu007.com

# <<口才心理操控术>>

## 图书基本信息

书名：<<口才心理操控术>>

13位ISBN编号：9787506458979

10位ISBN编号：7506458977

出版时间：2009-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：于鲲

页数：242

字数：287000

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

## 前言

掌握口才心理操控术，掌控交际主动权社会是一个有机联系的整体，人与人的关系错综复杂。
社会就像一张网，网上的每个点由形形色色的人构成，这其中当然也包括我们自己。
我们需要每天游走于网上的各个点，和各种各样的人打交道。
而交道打得是否成功，决定了我们以后的道路是否顺畅。
因此，与人交往就成为我们人生当中重要的一课。
与人交往当然不是一件轻松的事情，因为每个人出身不同、经历不同、先天禀赋不同、后天能力不同，这些使得每个人的个性、心理和处世态度都干差万别。
面对不同的人说不同的话已经不是一件容易的事情了，更何况对方呈现在你面前的又未必是他的本来面目。
人们往往会因为个性的弱点和利益的驱使等原因将自己真实的一面隐藏起来，带上假面具，让人真假难辨。
于是本来就不容易的人际交往越发变得错综复杂，让人无所适从。
难道我们因此就要鸣金收兵了吗？
当然不是。
人与人之间需要沟通与交流，尽管很难，但却是必需的。
人际交往也是有规律可循的。
只要学会洞察人的心理，进而操控人的心理，就能够在人际交往中如鱼得水、游刃有余。
不要因为人心难测而放弃学习掌握人心的机会。
人生本来就是一所学校，生命本身就是一种考验，能否经受住这所学校带给你的考验，决定你是否能成为一个成功的人。

# <<口才心理操控术>>

## 内容概要

口才心理操控术让你在工作和学习中，读懂人心，赢得青睐，取得骄人成就；让你在人际交往中，把握心理规律，提升自我魅力，拥有更广的人脉；让你在与人交谈时，占据主导地位，吸引众人目光；让你在日常生活中，掌控爱情和家庭的节拍，找到幸福的真谛。
本书通过对说话、自我、形象、处世、社交、职场、谈判、管理、爱情、家庭等各个方面的把握，让语言发挥它最大的魅力，让语言成为征服人心最柔软、最甜蜜却也是最锋利的武器。

# <<口才心理操控术>>

## 书籍目录

第一章 说话心理操控术：语言与心理的亲密关系 1.说话的声音反映个性 2.肢体语言反映的真实心理 3.从口头语探秘对方心理 4.说话速度暗藏心理玄机 5.粗俗谩骂反映的心理需求 6.喜欢吹嘘的人往往内心焦虑 7.语言尖酸刻薄的人内心是不幸的 8.谈话过于礼貌客气是为了保持距离 9.好唱反调反映人的自卑心理 10.听其言、知其想、量己行第二章 自我心理操控术：用语言克服心理障碍 1.对自身交谈力的客观认识 2.别把说话当成负担 3.找出发言紧张的元凶 4.专注话题帮你克服羞怯 5.自嘲可以避免尴尬 6.幽默可以轻松缓解紧张氛围 7.事先准备，充实谈资 8.巧用肢体语言让言谈更有魅力 9.明确表达目的，掌握表达技巧 10.寻找谈话的捷径第三章 形象心理操控术：巧用语言，提升自我魅力 1.语气柔婉，内外兼修，成就动人谈吐 2.正话反说凸显智慧本色 3.温和自卫，赢得尊重 4.机智应答，获得青睐 5.幽默语言为魅力加分 6.平实通俗的语言最具感染力 7.以退为进，树立威信 8.语言谦逊，戒骄戒躁 9.亲切语言打造亲和力 10.掌握聊天技巧，轻松获得认同和好感第四章 处世心理操控术：拿捏到位，让你左右逢源 1.多留面子少指责 2.逆耳忠言顺耳说 3.言语宽容，悦人利己 4.言行谨慎，切莫得罪小人物 5.主动认错，少受指责 6.含蓄语言，力量强大 7.“撒谎”也需要智慧 8.看准时机，适时发言 9.“顺毛驴”要顺毛摸 10.审时度势，采用迂回曲折的表达方式第五章 社交心理操控术：妙语连珠，让你游刃有余 1.成功开场白拉近心理距离 2.选择真诚巧妙的提问方式 3.看人说话，巧妙应答 4.让别人记住你的自我介绍 5.恭维恰如其分，使人心悦诚服 6.摸透对方心思，恰当称呼对方 7.巧用暗示，摆脱困境 8.开玩笑要有分寸 9.注意说话方式，莫浇他人冷水 10.真诚感谢暖人心第六章 职场心理操控术：让工作无往不利的职场语言 1.轻松面试，巧对刁难 2.用语言融洽同事关系 3.绕开办公室的敏感话题 4.语言风趣，赢得人气 5.与上司沟通有方 6.用语言化解与上司的危机 7.用语巧妙，上司也是可以被拒绝的 8.贬抑自己，赞扬他人 9.向上司提要求的小技巧 10.掌握上司心理才能使反对成立第七章 谈判心理操控术：字字中的，让对方无力反击 1.会说，先要会听 2.留足后路，别把话说绝 3.站在对方立场，有效实现共赢 4.了解谈判对象，把话说到对方心坎上 5.威胁手段的有效利用 6.寸土必争，决不让步 7.以对方的利益作为诱饵 8.掌握心理需求，达到谈判目的 9.将心比心，用真诚征服对方 10.巧妙转移话题，舒缓紧张气氛第八章 管理心理操控术：会说话，让你成为好领导第九章 爱情心理操控术：甜言蜜语，用“心”表达第十章 家庭心理操控术：让语言为生活加点料参考文献

## 章节摘录

4.说话速度暗藏心理玄机人的语言表达同时也是心理、感情和态度的流露，而其中，语速的快慢缓急更直接反映发言者的心理状态。
可以说，谈话速度是了解心理状态的关键因素。
生活中，我们不难发现每个人都有自己相对固定的说话方式和语言速度。
而通过对说话速度的仔细观察，一个人的个性和真实心理就不难掌握。
说话速度很快的人，往往是急性子，他们说话就像竹筒倒豆子一样，要一口气说完，没有别人插嘴的份儿。
这种人一般比较精明能干，性格热情外向，大都属于个性比较张扬的类型。
在气质类型上这种人通常属于多血质，他们虽然性格开朗活泼，不拘小节，但是有时候却容易急躁、做事冲动。
说话速度较慢的人，一般都是慢性子，他们反应相对迟钝，说话慢条斯理，事情再急也不慌不忙，反而让听的人替他们着急。
这种人通常比较老实厚道，性格安静内向，可能还会显得有些木讷。
在气质类型上这些人多为黏液质，他们性情温和，做事认真，但是又比较爱面子，有点儿小脾气，常会为一些小事生气。
语速是每个人长期以来形成的语言特色，也是每个人独有的性格特征，它是客观固有并且会长期存在的。
当然这种固定的说话方式有时候也会突然有所改变，而这种改变则能准确地显示出说话者当时的心理状态和心理诉求。
改变一：语速由快转慢。
一个平常心直口快、伶牙俐齿的人，在某一时间或者面对某一个人时，突然变得反应迟钝，说话吞吞吐吐、结结巴巴。
在这种情况下通常说明这个人对一些事情有所隐瞒，抑或是因为自己做错了事而感到心虚，从而导致发言时底气不足。
当然，这种情况也可能发生在恋爱中的男女身上。
平常口若悬河、幽默风趣的男子和牙尖嘴利、热情爽朗的女性，他们一旦面对自己心仪的对象，就可能突然变得不知所措、害羞起来，一时之间不知道该说些什么。
于是语速就由平时的又快又急变成了含含糊糊、断断续续。
这无疑就是一种“我喜欢他（她）”的心理信号。
还有一种可能是，平常语速过快或语速中等的人突然放慢了语速，他一般是在强调某种观点或某件事，这样做是为了引起听者的注意。
改变二：语速由慢转快。
一个平时说话慢条斯理、不疾不徐的人，语速突然加快，而且音量也明显提高，说明他可能是遭遇了无端的猜疑或诽谤，这些让他情绪激动，为了维护自己的利益或尊严，他不由自主地提高了音量和说话速度。
相反，在受到别人指责时，如果他的反应是无言以对，那么这种指责就很有可能是真的。
一个人的语速比平时快，也多出现在撒谎的时候。
虽然，撒谎的人通常会表现得心虚，而使语速减慢变得支支吾吾，但是如果谎言事先已经捏造好，撒谎者的语速就会明显比平常快，因为他其一是急于把整套的谎言尽快说完，同时不愿意自己的谎言被打断或者被拆穿。
语速突然加快也可能出现在辩论或者演讲当中，这种情况则是由发言内容造成的。
发言者由于情绪被调动起来，语速就会不自觉地加快，潜意识是为了不给对手或听众反驳和思考的余地。
说话速度很微妙地映射出一个人说话时的心理状态，用心留意一个人语速的变化，你就不难发现他的内心起伏和心理玄机，这是掌握心理操控术的一个有效方法。

5.粗俗谩骂反映的心理需求语言的心理表现形式不仅仅是隐晦难以觉察的，它有时也表现得非常激烈，如言辞粗俗的谩骂。
这些言辞粗俗的谩骂往往不是因为真的和自己所谩骂的对象有什么深仇大恨或者对其深恶痛绝，他们很可能只是想借此发泄一下自己的不满，而这种不满往往是由于心理需求得不到满足而造成的。
现代社会，竞争激烈。
每个人或多或少都在承受着生活的压力，心中的不满时刻都在堆积，有了情绪就需要宣泄，只不过人们采取的方式不同，而谩骂则是一种不可取的过激的方式。
我们有时可以在大街或公交车上看到这样的情景：一些打扮人时、穿着得体的女性因为拥挤或被踩了脚而大吵大闹，其骂人的粗俗程度和分贝高度有时令人难以想象。
这些出言不逊的谩骂者往往用词粗俗，与他们给人的形象相去甚远。
他们为什么会在公共场合如此不顾形象、无理取闹呢？
在很大程度上是因为他们在某个方面欲求不满，他们这样做为了发泄自己心中堆积的情绪。
这些人在心理上常常会感到焦躁和不安，但是却没有办法消除，只好积压在心中。
拥挤或踩脚只不过是个导火索，而这条导火索也正是他们所需要的，这些小事件只不过是他们借题发挥的一个工具。
一旦被他们逮到这样的机会就会适时爆发，而且用非常极端的方式，不管时间、不论地点、不分对象、不计后果。
这种现象往往因生活和工作压力所致。
曾经有一个报道称有一位白领女性为了宣泄压力，曾多次扮成农妇专门挤公交车跟人吵架。
所以，如果遇到了这样一个对你无礼谩骂者，一定不要往心里去，最好采取无视的态度不予理睬。
因为那些恶毒的脏话并没有什么特殊的含义，他针对的人也不一定就是你。

## 编辑推荐

《口才心理操控术》：提高语言能力，提升人生品质制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生！
掌握心理策略，透析内心世界！
参透语言玄机，练就动人谈吐！
学习口才心理操控术的目的，不是为了满足操控他人的欲望，而是为了在为人处世中赢得人心.从而赢得更好的结局。
语言和心理存在着千丝万缕的联系：出色的语言可以使陌生的人消除隔阂、产生好感；可以使相识的人增进了解、更有默契：可以使亲近的人相处融洽、笑口常开；可以使相爱的人感情更深、爱意更浓；可以使敌对的人消除矛盾、和平共处；把握语言，操控人心！
把握自我，操控人生！
所谓动人的谈吐，就是要打动人心，要把话说到别人的心坎上。
拥有好口才，不仅仅要求我们拥有滔滔不绝的说话能力，还要求我们有见机说话的水准。
善说者不一定说得多，但是一定说得到位。
而之所以能够说到位，是因为他能够从对方的言行举止中洞悉其内心世界。
了解对方想听和不想听的、想要和不想要的、喜欢和不喜欢的以及对方担心的、顾虑的等，如此便打开了人与人之间沟通的大门。

## 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