

# 《三言两语操纵他人心理》

## 图书基本信息

书名：《三言两语操纵他人心理》

13位ISBN编号：9787506486156

10位ISBN编号：7506486156

出版时间：2012-8

出版社：中国纺织出版社

作者：朱吉亮

页数：307

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《三言两语操纵他人心理》

## 内容概要

《三言两语操纵他人心理(专业版)》对操控人心的话术分别进行了细致地剖析，结合实际案例，融会贯通，将说话的心理策略清晰地呈现在读者眼前，给予读者全面、详尽地知道。巧言能够讨人欢心，妙语能够影响人心。想掌控时局、把握事态发展，从而主控全局，就一定要能熟练运用操纵人心的话术。

# 《三言两语操纵他人心理》

## 作者简介

朱吉亮，山东人，硕士研究生，MBA，山东省青年作家协会会员。

# 《三言两语操纵他人心理》

## 书籍目录

上篇：由嘴及心的说话策略第1章 由嘴及心洞悉他人：说话与心理的紧密关系语速快慢影响他人的心理说话慢且有条理的人大多温和理性有些内心焦急的人喜欢吹嘘说话“口吃”的人易自卑话唠者不善于听取他人劝告言不多但幽默者往往充满智慧内心胆怯者说话大多唯唯诺诺喜欢谩骂抱怨者大多内心空虚内心不幸者说话往往尖酸刻薄言谈儒雅得体者大多内心平静强大多疑之人大多爱问三问四第2章 善用沟通心理策略：让他人不在嘴上为难你礼貌措辞让他人愿意与你接触说话暗合他人心理，令人无法反驳用他人兴趣来展开话题，使沟通更顺畅精准的赞美言辞不可缺少缜密言语，不被他人抓住“把柄”峰回路转，几句话打破僵局言不在多，但要看准时机用言语宽慰他人，令人心存感激巧妙迂回，勿让他人击中你的要害用情说话，使人无法抗拒说话避开险境，别让“危险语”阻碍沟通表达方式因人而异，看准人下“话药”诚恳而巧妙地致歉，解开矛盾化怨气第3章 巧用话语攻心策略：让他人乐意为你效劳大方自然地提出诉求，让对方消除反感言语中透露出自己的“利用价值”投其所好，言谈中表达出志同道合用话语博得对方的真切同情适时亲昵一些，会让人领会你的“诉求”言语中懂得诱导，表明你的回报之心真诚赞美，令对方不想负你所望开口“装可怜”，激起对方的“保护欲”适时温婉曲折地表达，让对方主动帮助自己把要求说得具体，对方更容易接受说话留三分，激起对方的帮助欲望柔中带刚的话语，令对方不好回绝第4章 用言语传达心理暗示：让他人走入你的“布局”不伤和气，言语中令对方意识到不足委婉劝慰，给予对方积极的心理暗示保全双方面子的拒绝暗示语暗示自己的喜恶，令对方知趣巧用话语暗示，打消他人的疑虑言谈中让对方领会你的需求话语暗示，引导对方按自己的思路走讲故事举例子，让对方明白你的用意用好称呼与语气，暗示彼此亲密度说礼貌客气的话，令不想交往的人自退说话时表现出这是大众观点，令对方“从众”用语言巧威慑，令对方臣服于你下篇：各种场合的说话术第5章 面试说话操控术：让考官不得不喜欢上你如何向考官提问，让他觉得你很重视这个职位巧谈薪金待遇问题，让考官更能接受如何作自我介绍，让考官记忆深刻如何摆脱考官的难题与言语陷阱如何表达，让考官觉得和你迅速拉近了距离说话要扬长避短，令考官发自内心地欣赏你的优势如何讲话让考官认为你很虚心表达你真诚的服从，令考官觉得你好调教沉稳而不失热情的语言，触动考官的心观察考官的喜好，抓住时机说些悦耳的话第6章 职场说话操控术：怎样说话使工作无往不利说话讲策略，让同事感觉你是个容易相处的人如何说话能放低自己，抬高对手令其飘飘然掌握巧妙自嘲打趣的策略，令你赢得职场人气说话“有板有眼”，令你赢得威信与支持委婉地提意见，令同事及上司更容易接纳你表示敬意和关切，让上司的心离你更近采用恩威并用的语言方式，让下属深深信服于你三言两语巧妙说，化解你与上司之间的矛盾巧妙汇报工作，令上司满意于你的表现表达相反意见，也可以让同事欣然接受虚心说己赞美他人，让大家都倾心于你如何说话才能赢得异性同事的好感如何说话才能赢得同性同事的喜欢第7章 销售说话操控术：销售的成败在嘴上有所体现如何说开场白，令顾客消除对你的戒备心理根据顾客个性转变销售语气，抓住顾客心理如何说，令顾客对你更加信服欲擒故纵，言语间令客户有求于你适度地说一些“威胁”语言，促使客户迅速作出决定表达真诚，给客户一颗“定心丸”赞美客户，令客户不自觉地对你掏心巧用口碑举例子说出优越性，让客户认可扭转趋势循循善诱，令拒绝的客户心动给予诱导，让对方接受语言暗示用话语适时刺激，令顾客主动达成交易第8章 处世说话操控术：说话到位才能左右逢源用语言暖场，让大家都舒服自在说话低调一些，令人感到你容易亲近会说打圆场的话，帮他人夺回面子将忠言顺耳说，令他人不怨恨且感激谨慎把握自己的言语，打消他人的“反驳”心理处世会恭维，嘴甜一点让他人喜欢与你相处主动认错，令人无法指责你应酬场合说些“礼貌话”，令人对你另眼看待重要的话留三分，让他人说出关键点闲扯也有技巧，会聊天令人喜欢与你亲近周旋提问，让他人说出你想获取的有利信息第9章 谈判说话操控术：怎样说话让对方无力反击在谈判中加点幽默，利于缓解双方的紧张与尴尬如何将话说到对方的需求点，令人自发认同如何展示令人垂涎的利益，驱使对方认可谈话陷入僵局，如何变换话题令人心情舒缓用点“情”说话，让对方在谈判中屈服言语示弱，令对方放松警惕心理巧妙索取利益，让对方感觉不吃亏适度沉默，让对方不知所措说些“硬”的话，使对方心弱屈服迂回的言语，避开陷阱和不利点使其心里着急适时把话说绝，让对方觉得无路可退第10章 恋爱话语操控术：男人要“捧”，女人要“哄”说出特别的话，迅速打开对方的心扉“甜言蜜语”更容易博得女人心让爱表达得更真实，令对方心里充满安全感巧妙回答敏感问题，让对方心

## 《三言两语操纵他人心理》

里不再有所顾忌用点小心语“哄女孩”，让她心花怒放说点暗示爱意的“醋话”，让对方更明白你的心巧谈未来，令对方领会你的爱“撒娇耍赖”的口吻，点燃对方爱的火焰女人学会说“软话”，俘获男人心说话点到为止，令对方回味你的情意

语速快慢影响他人的心理 语言是我们用来表达思想、交流感情、抒发胸臆的工具，同时，也是心理、感情和态度的自然流露。而语速作为语言表达的一部分，其实暗藏心理玄机，究其根源，在于语速的快慢缓急将直接影响他人的心理状态。在日常生活中，我们会发现每个人都有自己相对固定的说话方式，而语速却不是相对固定的，往往快慢有别，这样才能有效地传情达意，又能令对方感到悦耳动听；如果语速不当，缺乏快慢变化，始终保持一个速度，那就很难准确、恰当地表达出自己的想法，也会使对方感到不厌烦。而且，语速的快慢也会逐渐影响对方的心理，比如，势如破竹的语速往往会给对方带来很大的压力，而过于缓慢的语速则让对方忐忑不安，猜不透你心中的真实想法。在日常交际中，更多的时候我们是根据表达思想感情的需要来确定语速的快慢的。比如，在表达一般的内容时，语速适中，既不太快，也不太慢；当表达兴奋、激动、愤怒的思想感情时，语速会变得很快；当表达庄重、怀念、失望的思想感情时，语速则放得很慢，娓娓道来。已到不惑之年的李师长平易近人，受人尊敬。每每遇到下面的士兵，他总是慢条斯理，娓娓道来，语速总是不紧不慢。在一次座谈会上，李师长向大家解释了他语速较慢的原因，李师长说，他说话的语速之所以比较慢，原因有三个：一是性格比较温和；二是由于讲话从来不用稿子，需要思考充分，准确表达出自己的思想感情；三是所说的每一句话都是带着感情的，这样的语速更能表达出自己的感情。坐在李师长身边的小王终于明白他为什么总是那么受欢迎了，那是因为他的语速总是让人感到温暖、平易近人。一个人的语速通常反映其情绪，而他的情绪将透过语言表达影响到他人的心理。当一个人激动时，他的语速就会不自然地加快，声调也会提高，无形之中就会给他人带来一定的心理压力。相信我们都没有见过耳语般吵架的情景，也没有看到谁用唱歌的形式作报告，一个慌张的人肯定不会用读圣经的语速来告诉我们他所遇到的危机事件，而一个人也不会用慢条斯理的语速来表达他激动的心情。地毯销售员张伟慢条斯理地对客户说：“我可以让您每天只花一毛六分钱，就能使卧室铺上地毯。”客户对此感到惊奇，此时张伟的语速突然由慢变快地说道：“您的卧室12平方米，我厂地毯价格每平方米为24.80元，这样需要297.60元。我厂地毯可使用5年，每年365天，这样平均每天的花费只有1角6分钱。”张伟通过突然的语速转变制造了神秘的气氛，同时，引起对方的好奇，然后在解答疑问时，很巧妙地把商品介绍给客户。语速突然加快或放慢基本上都是由情绪所控制的，同时，也能反映出人的内心世界的或不稳定性或一种渴求，而这样的一些心理暗示将直接传递给对方，继而影响对方的心理。我们在与他人进行交流时，经常会出现这样的情形：偶遇很久不见的朋友，激动情绪促使我们语速飞快地将分别后的经历全部吐出来；当我们在诉说一件伤心的事情时，语速则会自然地放慢。

1. 语速过快会给对方不安的感觉 在增强声音的感染力方面有一个很重要的因素就是讲话的语速。在平时的说话中，若语速太快，所传递的气息就是急促、不安、混乱的，也会给对方造成不安的感觉，所营成的气场就不可能温馨。而且，对方可能还没有听清楚你在说什么，你的话就已经结束了。
2. 断断续续的语速表达一种炙热的情感 这样的情况多出现在青年男女身上，他们一旦面对自己心仪的对象，平时又快又急的语速突然变得含含糊糊、断断续续，这就是一种“我喜欢你”的心理暗示。
3. 语速由快转慢，引起对方注意 有可能你正在诉说一件事情的时候，发现对方开小差了，这时候可以把平常过快或中等的语速放慢，强调某种观点或某件事，这样做是为了引起对方的注意。
4. 语速由慢转快，一种愤怒的情绪表达 当我们遭到了对方无端的猜疑或者当自己的利益、自尊受损时，不由自主地加快自己的语速，这就是对无端指责的一种愤怒情绪的表达，或者反击对方的言语行为。说话慢且有条理的人大多温和理性 在现实生活中，我们经常遇到这样一类人：他们说话比较慢，而且，很有逻辑性、条理性。有这样说话特点的人大多见于长者，他们给人的感觉很温和，永远一种不温不火的状态，而且，他们在分析某些问题的时候，理性大于感性，能够恰到好处地指出事情的利害之处，而这样的人皆可成大事。其实，一个人的说话方式能直接反映其性情特点。一个人说话慢，那表示他正在思考或整理脑中的信息，自然会放慢说话的速度。在说话的过程中，他展现在人们面前的形象自然是温文尔雅、做事有条理。相反，在生活中，有些人说话总是一副急躁的样子，第一句话尚未说完，舌头已经开始打转，第二句话也快出来了，这样的人说话没有条理性，在他们身上自然体现不出温和与理性来，而如此急性子的人，他们经常会做一些缺乏思考的糊涂事。一个人说话有条理就注定他说话的速度不能太快，因为他还要花时间将自己想说的话整理整理，把自己脑中的信息编排一下次序再说出来，这样可以体现他有很强的目的性和逻辑性。说话速度不能太快，他自然是一字一句说清楚，速度慢了下来，言语自然就有了温和的感觉，因为我们从来没

## 《三言两语操纵他人心理》

见过一个说话像机关枪似的人会表现出温和的姿态。因此，如果你想成为一个温和而理性的人，那么，在说话之前，你需要知道自己的目的是什么，或者先想好了再说话，以免言多必失。说话慢而有条理的人，无论他们说话的时间长短与否，他们都可以轻松应对，而且，在整个说话过程中能保持思路清晰，条理分明。P4-6

# 《三言两语操纵他人心理》

## 编辑推荐

用简单的话语，轻松影响他人心理；用精炼的语言，巧妙扭转不利局势。掌握三言两语的妙用，成就不一样的人生。



# 《三言两语操纵他人心理》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)