

《话语操纵术大全集》

图书基本信息

书名：《话语操纵术大全集》

13位ISBN编号：9787210048244

10位ISBN编号：7210048243

出版时间：2011-7

出版社：江西人民出版社

页数：335

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.tushu111.com

前言

生活离不开交流，交流就离不开话语。话语是人们思想、情感最重要的沟通和交流工具，渗透于生活的方方面面。无论是日常交往还是工作场合，话语都表达了人们的感受、感知和感情。阿里巴巴董事局主席马云说：“傻瓜用嘴说话，聪明人用脑说话，智慧人用心说话。”其实都是从嘴说出来的，马云先生的意思是说，不经过大脑思考或不发自内心的话，是傻话；聪明人说话，是经过大脑思考后才说出来；而有智慧的人说话，不仅经过大脑思考，而且发自内心，这就要进一个层次。说话要用脑子，敏于事，慎于言，话多无益。很多事成也是嘴，败也是嘴。平时一定要把好门，否则会给自己带来许多麻烦。讲话不要只顾一时痛快、信口开河，以为人家给你笑脸就是欣赏，结果让人家彻底摸清了家底，还得偷着笑你。话语是一把双刃剑，往往一句话能把人说笑，一句话能把人说哭，一句话能把人说跳，一句话能把人说闹。有个笑话说的是，从前有个土财主，他不会游泳，一天，掉进了一个比较深的湖里，就在他快要淹死的时候，有人乘船赶过来要救他上来，并对土财主说：“把手给我！”意思是我拉你上来，可这位土财主却是死活也不肯伸个手。嘿！这可怎么得了，再不上来那可就死定啦！这可是人命关天的事呀！来救他的人可急啦，怎么办？突然，救他的人对着土财主说：“把我的手拿去！”呵！就这样，土财主是一把抓住，拼命地爬了上来。话语操纵术就是通过话语的有效运用从而影响和操纵他人的一门技术。话语的影响力主要来自于你能在多大程度上操纵你的谈话对象，让对方按照你的意旨去行动，进而达到你的目的。有个故事讲的是，在酒足饭饱后，国王问大臣：“你们说，世界上什么最难？”大臣回答：“世界上说话最难。”大臣没有说出来的隐含的意思是，说话最难，尤其是和国王说话最最难。韩非子在《说难》中也表达了这样的意思。他说：“大凡游说的困难：不是难在我的才智能够用来向君主进说，也不是难在我的口才能够阐明我的意见，也不是难在我敢毫无顾忌地把看法全部表达出来。大凡游说的困难，在于了解游说对象的心理，以便让我的说法适应他。话语操纵术就是告诉你如何琢磨你的谈话对象，一开口就牢牢抓住对方的注意力，直接击中对方内心最敏感的部位，并综合运用多种手法，最终通过谈话得到你想要的一切！懂一点话语操纵术，不仅可以让自己在社交上左右逢源，更可以驾驭人心，让他人为你所用。了解对方想听和不想听的、喜欢和不喜欢的，以及对方的担心、顾虑等，如此便可以比较容易地开启对方的心扉。一位研究话语操纵术的权威教授强调：“只要使用话语操纵术，任何人都可以把对方操纵自如。”事实也是如此，销售人员和管理人员采用话语操纵术之后，业绩都有相当程度的增长，事实证明话语操纵术的惊人效果。例如，你突然有急事想要和某个客户尽快见面，没有采用话语操纵术时，你也许会这么说：“突然给你这个电话，非常抱歉！明天你什么时候有时间？”多数客户都会觉得太突兀了从而拒绝你。但如果你这么说：“如果明天去拜访您，请问上午或下午哪一个时间段会比较方便呢？”客户就容易不假思索说出上午或下午哪个时间段会比较方便。因为你的问题中假定了客户已经答应在明天见面了，这就是“推定承诺法”，也是典型的话语操纵术。本书中这样的技巧俯拾皆是。正着说、反着说、托人说、自己说、抢着说、闪着说、缓缓说、快快说、营造气氛、引爆笑点、埋下伏笔、热话冷说、点到为止、坏话好说、狠话柔说、大话小说、笑话冷说、重话狠说、急话缓说、长话短说、虚话实说……人是说话的人，话是人说的话。人不同，话不同；话不同，结果不同。本书分为上下两篇，上篇是话语操纵术，下篇是话语攻心术。上篇强调人与人交流就是一个操纵与反操纵的过程，无论说话的另一方是你的客户、上司、同事，还是你的家人、亲戚、朋友，你总是希望他们按你的意思去做，而对方也同样希望能说服你。话语操纵术通过剖析话语的各种类型中蕴藏的技巧，教你在沟通中不知不觉地操纵他人，让他人按你的期望去行事。下篇着眼于对方心理。想要轻松操控他人，就要把话说到对方心里去，只有取得了对方心理上的认同，他才会对你言听计从，你才能实现自己的目的，否则说得再多也都是在做无用功。话语攻心术就是用语言打动人心的说话策略，能让你的话句句都说到对方心窝里，一语中的，轻松征服人心。

《话语操纵术大全集》

内容概要

《话语操纵术大全集》内容简介：说话是每个人必备的生存能力，从求职到升迁，从恋爱到婚姻，从交际到办事，从营销到谈判，处处离不开说话。古今中外成大事者无一不精通说话的技巧。不会说话，一万句无用；会说话，一句足矣。《话语操纵术大全集(超值白金版)》教你在人际交往中运用话语操纵你的谈话对象，以理性调控感性，以效用带动效率，以智商引领情商，快速有效地提升你的话语影响力。

书籍目录

上篇 话语操纵术第一章 寒暄：进入主题前先来一段心理热身巴南效应：像心理咨询师一样神奇的谈话术首因效应：第一句话赢得心理好感巧妙寒暄引起对方谈话的兴趣利用潜意识给对方灌输重要信息寒暄也要适可而止，见好就收第二章 提问：用正确的钥匙打开心门上的锁用对了提问就是找对了钥匙权利式提问：获取发言权利的提问术开放式提问：多说才能敞开心扉巧妙设问：不知不觉中获取重要的信息选择性提问：让成功的几率翻倍否定问句：许多心理咨询师都使用的技巧第三章 倾听：接收来自对方内心深处的声音自我心理：会听比会说更招人喜欢全神贯注地听，才能真正理解对方积极回应，帮助对方说下去注意，不要错过了话外之音第四章 迎合：承接话意赢得良好的沟通氛围巧妙地迎合能让气氛更热烈迎合就是建立共同感提前说出对方想听的话，舒缓对方情绪善用身体语言，迎合效果会更好第五章 讲述：能说会道让对方从心底喜欢你简洁的表达更容易让人接受说话始终不要忘记目的准确清晰的表达能增进理解跌宕起伏牢牢抓住对方心神站对立场才能说对话嘴上带把尺，说话讲分寸第六章 套话：诱导揭开对方心底的秘密言多必失：想套话就让对方多说话露出自己的手掌，获取对方的信任循循善诱，引导对方说出真实意图旁敲侧击，了解对方的心思虚晃一枪，套取对方的实情第七章 主导：控制局面使谈话向有利的方向发展让对方始终跟着自己的逻辑走破窗效应：及时纠正谈话方向说话高手善于打破冷场与僵局借别人的口说自己的话第八章 解释：能言善辩让对方从心底相信你先认同对方的观点，再说出自己的看法同理心：让你的解释更有说服力“对不起”会让对方更容易接受以彼之道，还彼之身千言万语，贵乎心诚巧解妙答，用幽默化解尴尬第九章 说服：巧妙表达从而征服对方的心对比法：让对方体会从天堂到地狱的感觉权威效应：权威最易令人信服以情动人，犹胜以理服人互惠原理：给人好处会有好报利用共谋意识拉拢对方剑走偏锋，非一般的说服术第十章 谈判：讲求策略才能打赢心理战役充足的准备对对方就是一种心理震慑懂得让步技巧才能成为谈判高手酝酿效应：不妨把难题先丢在一边最后通牒策略：巧妙利用最后期限攻其软肋，破解谈判僵局第十一章 请求：诚恳以求让人无法拒绝你脸皮不可薄，当求人时则求人求人办事要以情动人，攻心为上劝导不如诱导，央求不如婉求先给对方点好处，成功的几率会更高请将不如激将，求人需下猛药留面子效应：想借五十，开口一百的好处登门槛效应：得寸进尺未尝不可第十二章 赞美：美言巧颂能满足人们的心理需求皮格马利翁效应：赞美能创造奇迹赞美的话要说得具体准确新奇特的赞美好比意外的礼物不露痕迹的赞美最让人舒服阿伦森效应：先抑后扬的好处第十三章 批评：委婉客观从而不伤对方的心你的批评要让对方容易接受过分的批评会激起逆反情绪直言曲达，批评也能很有料用赞美的话去批评会更加有效批评最重要的是对事不对人引咎自责，自我批评反制胜第十四章 拒绝：婉言谢绝得到对方的心理谅解学会拒绝，是说话的一堂必修课婉拒，让拒绝听起来悦耳一些说出你的难处，博得他人理解岔开话题也是一种拒绝方式破唱片法，以不变应万变拒绝的同时给对方指一扇窗第十五章 建议：巧说谏言使对方悉心接受站在对方的立场上说你的建议劝谏在巧，春风化雨动人心金字塔原理：先说结论，再说原因投其所好，用对方爱听的话提建议下篇 话语攻心术第十六章 直击人心：把话说到人心窝里赞美别人最得意的事说让别人会心甘情愿帮你的话说能引起对方共鸣的话摸清对方脾胃投其所好安慰的话要温暖人心善用无声的语言善于利用逻辑语言说理说理就要让人心服口服第十七章 引起重视：把话说得让人爱听说让人笑的不说让人跳的话谦逊的话语让你以柔克刚说能让人一见如故的话自信地说出自己的长处该拒绝就要果断地说“不”；有创新意识才会有新意妙“喻”；如珠艺术性的语言更有吸引力擅用人际交往中的漂亮语言第十八章 滴水不漏：把话说得圆满准确话说七分满，给自己留后路以其人之道还治其人之身运用“子母环”；设下圈套不要与人针锋相对不必凡事都追根究底把“但是”去掉不该说的话千万不要说第十九章 切中要害：把话说得恰如其分明确说话的目的“旁敲侧问”；为主题服务抓住对方弱点反戈一击妙语妙答解除语言危机做聚会中的“活跃剂”；三思而后“言”；第二十章 抓住关键：把话说得简洁有力话贵精不贵多说“画龙点睛”；的话说话要抓关键说话不要拐弯抹角说话不要故弄玄虚说话不要夸夸其谈第二十一章 条理清晰：把话说得有条不紊说话不要东拉西扯掌握说话的顺序要避免产生张冠李戴的误会设计精彩的开场白和有韵味的收尾使用正确的语法选用正确的语言、敬语和贴切的词汇第二十二章 追求成效：把握好说话的方式间接赞美会收到更好的效果委婉的批评更容易让人接受幽默让生活充满快乐问对问题说对话说让人听了觉得可靠的话第二十三章 因人而异：把握好说话的对象看对方身份说话看对方性别说话看对方教养说话到哪山唱哪山的歌见不同的人，说不同的话求人办事要看对象说话时要注意双方所扮演的角色第二十四章 相机而言：把握好说话的

《话语操纵术大全集》

时机说话时要顾及对方的心情和处境求人办事要看时机与场合该张口的时候不要犹豫察言观色把握说话时机与人套热乎要注意场合说话要注意语言环境第二十五章 见好就收：把握好说话的分寸不要谈论他人的隐私和缺陷避免情绪化的言辞不要开“黑色玩笑”；在言语上要维护别人的尊严赞美他人要把握火候朋友之间说话也要注意分寸批评是一把双刃剑

章节摘录

巴南效应：像心理咨询师一样神奇的谈话术 1948年，心理学家巴南·福瑞尔（Bertram R. Forer）做了一个实验。他让一批学生做了一个性格诊断测验。几天之后，他给每位学生各发了一份诊断报告，并让学生们给诊断报告打分——“你认为这份报告说中了多少？”总分是5分，最后学生们的评定结果平均是4.3分，也就是说，学生们认为诊断报告的准确率为86%，甚至还有41%的学生认为：“这份报告完全‘吻合’我的性格，这份测验真了不起！”事实上，巴南发给所有学生的诊断报告是完全相同的，我们不妨来看一看这份跟算命师一样“神奇”的诊断报告：

（1）你内心很希望别人能够认可你、喜欢你。（2）你对自己的要求很高，有时候对自己的现状会很不满。（3）你尚有很大的发展空间，只是还没有挖掘出这些潜力并将其转化为自己的优势。（4）虽然你性格上存在一些不足，但你一直在想办法去弥补。（5）你外表看上去虽然能克制、自律，但内心有时候却充满忧虑和不安全感。（6）有时你会严重怀疑自己，不知道自己所选所做是否正确。（7）你喜欢变化和多样的生活，受到约束和限制时会非常不满。（8）你为自己是一个独立的思想者而自豪，不轻易相信缺乏信服证据的结论。（9）你认为对别人过于坦白是不明智的。（10）有时候你外向、可亲且乐于交际，有时候却内向、谨慎而有所保留。（11）你有一些理想不是很切实际。（12）安全感是你人生的主要目标之一。

认真读一读，你是不是也有所触动？是不是也觉得这个诊断结果说的好像就是自己？更让人觉得无厘头的是，巴南拿出来的这份根本就不是什么专业的诊断报告，而是从小商店买来的杂志上的文章中挑选几个句子拼凑而成的！那么，为什么学生们会相信呢？那是因为当巴南对每一位学生说“这份报告是‘你的’测验结果”时，学生们心理上立刻就被“套牢”了，只要报告中有那么一两条描述与自己的性格相符，他们就会很自然地对号入座，并且，会因为这一两条准确的描述而肯定整份报告。而在现实生活中，将巴南效应运用得最好的莫过于心理咨询师了，我们先来看一个心理咨询师“神机妙算”的例子：

一位年轻女士面带抑郁来找心理咨询师，心理咨询师淡淡地问道：“最近过得不是很顺？”女士沉重地点点头。心理咨询师接着说道：“你这段时间很为人际关系苦恼吗？”“人际关系？”女士一脸疑惑。“像职场问题啦，家庭关系啦，恋爱啦……”心理咨询师缓缓地说着，一直留意着女士的表情。“……感情上是有点问题。”女士吞吞吐吐地答道。“你不知道如何是好，这段感情很让你困惑，是吗？”心理咨询师一字一顿地说。“是的，的确如此！你是怎么知道的？”女士明显吃了一惊。“你心里其实已经有了一个答案，只是没有把握，也狠不下心来，是不是这样的状况？”心理咨询师看着女士的眼睛，缓缓地说。“唉，我知道我们这样是不对的，我也可能等不到想要的结果，但跟他在一起真的很好，有时候我就想这样凑合着过下去……”女士眼睛里泛起了泪花，声音里带着哽咽。“你很喜欢跟他在一起的感觉，但是你又太善良，不想伤害到另一个人，是吧？”女士低下了头。心理咨询师看了一眼，接着说道：“婚外情很辛苦吧？尤其是你这样心地好的人，虽然想留住幸福，可是心里的不安全感与愧疚感逼得你寝食难安……”女士听到这里，再也忍不住了，放声痛哭起来。过了好一会儿，这位女士才渐渐平静下来。心理咨询师最后说道：“结果已经不重要了，因为你已经有了自己的主意。你或许一段时间内会受伤，会寂寞，但你一定要向你认为正确的方向走，你一定会得到幸福！这就是这次咨询要告诉你的东西。”女士离开的时候，一个劲儿地向心理咨询师道谢，脸上不再有抑郁，而是一脸的笑容。

看完这位心理咨询师的沟通，好像确实有点神乎其神的感觉吧？可是细细推敲一下，这位女士的心底事到底是谁“算”出来的，还是女士自己“说”出来的呢？答案是很明显的。在这个世界上，没有一个人真正了解自己，同样，也没有一个人是简简单单、清澈见底的。每个人都有矛盾和痛苦的一面，每个人都有不为人所知却渴望为人所知的一面。如果你能够看穿这一面，一针见血地点到这一面，那么，对方会立刻放下对你的所有戒心与防备，会瞬间视你为知己。所以说，只要掌握了这种神奇的说话术，你就能长驱直入对方的心底。那么，在生活中，与人相处时，如何才能像心理咨询师一样百发百中，一眼就看到对方心底里，一句话就说到对方心坎上呢？下面有几个最简单也最有效的说话技巧。

1. 察言观色，见微知著 一个人不可能将自己完完全全地隐藏起来，察言观色，见微知著，总能发现一些细微而不为众人所察之处。只要你用心去发现，总能像心理

咨询师那样“一眼命中”的。例如，观察一个人的领带，惯使右手的人打出来的领带三角结的下方尖角通常稍微往右边倾斜，而惯用左手的人则会往左边倾斜。当你看到某人的领带三角结往左边倾斜时，你可以这样问：“你是左撇子？”对方如果面露惊讶，那恭喜你，你猜对了。如果对方回答不是左撇子，那么这领带很可能是别人替他打的，那你可以再次猜测：“你不是左撇子啊，那这领带肯定是别人帮你打的喽？”猜错了，不会有损失，但如果猜对了，你会给对方大大的震撼。

2. 不谈表象，谈“隐象”；矛盾就是对立统一，而人无疑是最复杂的矛盾体。一个人看起来开朗外向，那么，不用怀疑，他在某些特殊的情境下一定有其内向忧郁的一面；一个人看起来坚强有力、不屈不挠，那么，他肯定还有脆弱、犹豫的时候；一个人看起来风风光光、呼风唤雨，那么，他肯定还有很疲惫、很心酸、很无助的时候……所以说，当你在最短时间内打动某个人时，不妨撇开他的一切表象，跟他聊一聊与他表象截然相反的那些“隐象”，这些“隐象”非但普通人无法发现，有时候甚至连本人也未必有深刻的认识，如果你能够“慧眼独具”地指出来，对方一定会非常惊喜的。例如：我以前一直以为你是一个铁打的人，无论什么事，你都能一个人默默地扛起来。现在，我才发现，其实你也是一个普普通通的女孩，你也有脆弱的时候，你也在期待着有那么一个人能帮着你扛起这些担子……我看你每天都乐呵呵的，跟朋友们在一起有一点大大咧咧的，特别活泼，但跟你说了几句话，我发现其实你是一个心思很细腻的人，你特别照顾他人的感受。我以前总认为你是最无忧无虑的人，每天都风风光光的，你想要什么，都能得到。但与你相处久了，我才发现，其实你这一切都来之不易，你也有吃苦咬紧牙关憋着、眼泪往肚子里吞的时候，我真想跟你说，对不起，以前我了解你太少了……

3. 大胆假设，小心求证。说到底，心理咨询师玩的不仅是一个心理游戏，更是一个概率游戏。他们问出的某些问题更多的时候是一种试探，一旦“探”对了，他们立刻就会显得神奇又神秘。同样，我们在与人打交道时，也可以大胆做一些假设，总会有“瞎猫碰上死耗子”的时候，即便假设错了，也不会有太严重的问题。例如，你和某女士在同一个写字楼上班，见过面，但不认识，你们在电梯里相逢了，你可以问一句：“你在甲公司上班吗？”如果猜对了，你可以顺势接一句：“都说甲公司的水土特别养人，今天我真的见识了。”想必那位女士听后会非常开心的。假如你猜错了，那也没关系，你可以这样说：“我想也是，我去甲公司串过一两回门，在他们公司绝对找不出来像你这样温婉亲和的女子。”

4. 共性出发，一语动人。人很容易因为年龄、性别、职业、教育背景、家庭背景、成长经历等方面的共同之处而形成一个个小群体，每一个群体都有一些共性。当你想接近一个人的时候，不妨先判断他属于哪个小群体，他身上有哪些群体共性，从这些共性入手，你很容易找到与之沟通的共同语言。例如，跟一位母亲聊天，你可以这样说：“我以前听过一句话，说天下最幸福也最艰难的职业就是做母亲，真的是这样吗？”相信这位母亲会立刻谈兴大发，跟你聊起她“幸福而又艰难”的育儿经。

看，其实要做一个心理咨询师一样的读心高手并不是一件很困难的事，只要多看、多听、多问、多想，你也能掌握这样神奇的沟通术。即便是一面之交，你也能将它变成一见如故。

【关键提示】 每一个人都是复杂的，多面的，如果你能透过一个人的表象，戳破对方内在的、渴望为人所理解的那一面，那么，你瞬间就能震撼并赢得对方的心。

……

《话语操纵术大全集》

编辑推荐

为什么有的人一开口就能抓住对方注意力，在谈话过程中巧妙引导对方心理，悄无声息地突破对方心理防线；而有的人却只能眼睁睁地看着自己面前的人茫然地随声附和，敷衍地点点头，左耳进右耳出，根本没注意到你在说什么……其关键就在于话语操纵术的娴熟与否。在这个权力主导的时代，话语操纵术是每一个人都需要掌握的技巧！法国哲学家福柯说：话语即权力——人通过话语赋予自己权力。话语不是说话这么简单，话语本身蕴含着权力的施展，也是掌握权力的关键。话语操纵术教你不露痕迹地掌控谈话对象，教你为了达到自己预期的效果随心所欲地施展自己的话语，在最短的时间内一下子把话说到对方心坎里，让对方听从你的建议，甚至积极为你效力。你的所有难题都将迎刃而解，你将轻松达到你的谈话目的！

《话语操纵术大全集》

精彩短评

- 1、喜欢，正在慢慢读。
- 2、还挺不错的,还挺不错的
- 3、看的简介，买的此书。

《话语操纵术大全集》

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.tushu111.com