

*Psychology
Strategy In Eloquence*

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！

于 鯤 编 著



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。

*Psychology
Strategy In Eloquence*

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！

于 鲲 编著

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。

 中国纺织出版社

内 容 提 要

口才心理操控术让你在工作中和学习中,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;让你在与他人交谈时,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。

图书在版编目(CIP)数据

口才心理操控术:提高语言能力,提升人生品质/于鲲编著. —北京:中国纺织出版社,2009.11

ISBN 978-7-5064-5897-9

I. 口… II. 于… III. 言语交往—关系—思维 IV. B842.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 145219 号

策划编辑:曲小月 责任编辑:郭沫 特约编辑:胡洁萍

责任印制:周强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京中印联印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2009年11月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16

字数:287千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

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、心理和处世态度都千差万别。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。

有许多人,特别是初入社会的年轻人,他们不擅长也不屑于去洞察和掌控别人的心理,也不愿意为学习人际交往的方法而多费精力。因此,尽管他们品行端正、才华横溢、思维敏捷、做事勤恳,但是却在生活和交往当中处处受制于人,没有办法让自己的才能得到充分发挥和施展。于是只能感叹时运不济,造化弄人。

与其感叹,不如从现在开始行动,好好地来学习一下交际这门功课。擦亮自己的双眼,仔细观察、正确判断,通过观其言、察其心,推断其修养、洞察其心理,进而采用最准确、最恰当的语言去交流、去沟通。这里提到了语言,没错!语言是交流思想和沟通感情最主要的工具。即使你能独具慧眼、洞察人心,缺少了语言这项工具也是于事无补。不会说话的人,就算再聪明,也没有办法付诸实践,转化成切实可见的辉煌成果。本书将心理操控的内容更加具体化,细化到语言这个层面上来,使心理操控的方式方法更加清晰和明确。

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;可以使相识的人感情更深、爱意更浓;可以使敌对的人消除矛盾、和平共处。

因此,要想让别人喜欢你,必须掌握别人的心理,必须培养自己的说话能力,只有这样,才能打开人与人之间沟通的大门,彼此的心灵才能碰撞,才能产生共鸣。练就识人的眼力和动人的谈吐,读懂人性的真相,掌握语言中的心理策略,也就掌控了人际交往的主动权,成为人际博弈中的赢家。

读者通过阅读本书不仅可以了解自我、洞察人心、掌握话语权,更能够通过案例的分析和方法的总结切实有效地掌握语言的规律,从而成为一个口才高手和心理专家。

编著者

2009年10月

目 录

CONTENTS

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
- 2. 肢体语言反映的真实心理 /4
- 3. 从口头语探秘对方心理 /7
- 4. 说话速度暗藏心理玄机 /10
- 5. 粗俗谩骂反映的心理需求 /12
- 6. 喜欢吹嘘的人往往内心焦虑 /14
- 7. 语言尖酸刻薄的人内心是不幸的 /16
- 8. 谈话过于礼貌客气是为了保持距离 /19
- 9. 好唱反调反映人的自卑心理 /21
- 10. 听其言、知其想、量己行 /23

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 /26
- 2. 别把说话当成负担 /29

3. 找出发言紧张的元凶 /31
4. 专注话题帮你克服羞怯 /33
5. 自嘲可以避免尴尬 /35
6. 幽默可以轻松缓解紧张氛围 /37
7. 事先准备,充实谈资 /39
8. 巧用肢体语言让言谈更有魅力 /41
9. 明确表达目的,掌握表达技巧 /44
10. 寻找谈话的捷径 /47

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 /52
2. 正话反说凸显智慧本色 /54
3. 温和自卫,赢得尊重 /56
4. 机智应答,获得青睐 /59
5. 幽默语言为魅力加分 /61
6. 平实通俗的语言最具感染力 /64
7. 以退为进,树立威信 /66
8. 语言谦逊,戒骄戒躁 /68
9. 亲切语言打造亲和力 /70
10. 掌握聊天技巧,轻松获得认同和好感 /73

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 /76
2. 逆耳忠言顺耳说 /78

- 3. 言语宽容,悦人利己 /80
- 4. 言行谨慎,切莫得罪小人物 /83
- 5. 主动认错,少受指责 /85
- 6. 含蓄语言,力量强大 /87
- 7. “撒谎”也需要智慧 /89
- 8. 看准时机,适时发言 /92
- 9. “顺毛驴”要顺毛摸 /94
- 10. 审时度势,采用迂回曲折的表达方式 /96

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 /100
- 2. 选择真诚巧妙的提问方式 /102
- 3. 看人说话,巧妙应答 /104
- 4. 让别人记住你的自我介绍 /107
- 5. 恭维恰如其分,使人心悦诚服 /109
- 6. 摸透对方心思,恰当称呼对方 /111
- 7. 巧用暗示,摆脱困境 /113
- 8. 开玩笑要有分寸 /115
- 9. 注意说话方式,莫浇他人冷水 /117
- 10. 真诚感谢暖人心 /119

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 /122
- 2. 用语言融洽同事关系 /124

3. 绕开办公室的敏感话题 /127
4. 语言风趣,赢得人气 /129
5. 与上司沟通有方 /131
6. 用语言化解与上司的危机 /134
7. 用语巧妙,上司也是可以被拒绝的 /137
8. 贬抑自己,赞扬他人 /139
9. 向上司提要求的小技巧 /142
10. 掌握上司心理才能使反对成立 /145

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 /148
2. 留足后路,别把话说绝 /151
3. 站在对方立场,有效实现共赢 /153
4. 了解谈判对象,把话说到对方心坎上 /155
5. 威胁手段的有效利用 /157
6. 寸土必争,决不让步 /159
7. 以对方的利益作为诱饵 /161
8. 掌握心理需求,达到谈判目的 /163
9. 将心比心,用真诚征服对方 /168
10. 巧妙转移话题,舒缓紧张气氛 /171

第八章 管理心理操控术:会说话,让你成为好领导

1. 把握员工心理,才能有效管理 /174
2. 让命令高效实施的秘诀 /177

- 3. 与下属沟通有诀窍 /179
- 4. 坏消息婉转说 /181
- 5. 如此拒绝让员工不受伤 /183
- 6. 把握心理节奏,让批评更奏效 /185
- 7. 责怪过后有效补救 /187
- 8. 利用荣誉感激发积极性 /189
- 9. 对员工不要吝啬你的赞美 /191
- 10. 明确表达自己的想法,不要让下属心存疑虑 /193

第九章 爱情心理操控术:甜言蜜语,用“心”表达

- 1. 谁都喜欢甜言蜜语 /196
- 2. 初次见面的语言要得体 /199
- 3. 恋爱中的问话艺术 /201
- 4. 令人生厌的谈吐要警惕 /203
- 5. 约会话别打动芳心 /205
- 6. 亲昵称呼拉近彼此距离 /207
- 7. 含蓄言语,明确爱意 /209
- 8. 斗嘴可以提升恋情热度 /211
- 9. 恋爱男女言语中的爱情“诡计” /213
- 10. “保持通话”,不让爱情断线 /215

第十章 家庭心理操控术:让语言为生活加点料

- 1. “嫉妒”的话也能调剂感情 /218
- 2. 恩爱夫妻也要在意说话语气 /220

3. 争吵有度,和好有方 /222
4. 用幽默维持家庭的和谐 /225
5. 老夫老妻也要甜言蜜语 /227
6. 父母也是要哄的 /229
7. 做个讨婆婆欢心的巧嘴媳妇 /232
8. 把话说到岳母心坎里 /234
9. 为了家庭幸福请停止“唠叨” /237
10. 有些话不能对孩子说 /239

参考文献 /242

第

一

章

说话心理操控术： 语言与心理的亲密关系

语

言和心理的关系是微妙而复杂的，人的心声可以通过语言来表达，也可以借助语言来掩饰。至于哪句是真、哪句是假，说话的人是什么个性、有什么意图，都需要我们做出正确的判断。这些看起来似乎很难，但也并不是全无章法可循，我们可以通过声音、内容、肢体语言、语速语调、口头语等判断出一个人的性格和暗藏的心理玄机。

1. 说话的声音反映个性

言为心声,声如其人,语言与心理有着亲密的关系,而声音正是这种关系的外化。一个人的个性如何,是可以通过其说话声音反映出来的。不信的话,可以仔细研究一下自己的发声习惯或家人亲友的说话声音,看看是否能印证“声如其人”这条奇妙定律。

1. 说话声音急促、语速很快的人通常性子很急,为人一般很热心,非常重视朋友间的友谊。其做事速度和说话速度成正比,属于雷厉风行的类型。这种人大多记忆力不会特别好,对于烦恼的事更是很快就会忘记,情绪来得快、去得也快,是个乐观主义者。和这种人相处通常会比较轻松。

2. 说话声音沉稳温和的人通常个性比较压抑。他们通常很会控制自己的情绪,甚至是压抑自己的情绪。这种人通常较有主见,对人、对事、对物有自己的看法,不会轻易接受别人的意见。他们一般比较独立,是“靠山山倒,靠人人倒,靠自己最好”处世哲学的坚决拥护者和执行者。所以,别看他们表面一派温和,但想通过言谈说服这种人还真不是一件容易的事情。

3. 说话声音沙哑的人通常属于强硬派。他们的个性一般比较强烈,甚至比较固执。他们自己独特的见解和品位,除非他们自己愿意,否则不会轻易改变。同时这种人虽然固执且特立独行,但他们的思维却是非常活跃的,创意总是能领先别人一步。如果单从穿着打扮上来说,他们的每次出现总能让人眼前一亮,基本上属于“潮人”一族。

4. 说话声音嗲声嗲气的人通常依赖心比较强。他们基本属于“天塌下来有高个子人去顶”的一种人。这种人比较喜欢群体生活,享受热闹的感觉,害怕孤

独。虽然依赖心较强,总是希望得到别人的帮助,但却也是个能说会道的社交高手。所以,尽管他们习惯依赖别人,但是听到他们嗲嗲的声音,别人也是很愿意效劳的。

一个人个性的形成是诸多先天和后天因素合力作用的结果,说话的声音伴随着一个人个性的成长而逐渐明朗化,也越来越清晰地反映出一个人的个性。我们可以通过一个人的声音去了解一个人的个性,同样也可以用声音彰显自我的个性。就如每件商品都有商标一样,让声音成为展现自我个性的独特“商标”,让人们听到这个声音就想起这个人,这便是对声音标志的成功运用。

美国总统罗斯福的口头语是“很乐意”,这句话谁都会说,很多人都说,但是只有从罗斯福嘴里说出来时最有魔力,那正是因为他独特的声音。每当他用自己独特的声音对美国民众讲这句话的时候,必定会引来民众最兴奋不已的呼声,这就是声音的魅力。

当今社会也是一样,要让别人对自己印象深刻,个性的声音同样是一个最有利的传达方式。例如,能在美女如云的演艺圈脱颖而出的台湾第一名模林志玲,就是以她嗲嗲的声音作为最主要的标志的,嗲就是她的商标。她就是能让你记住,无论你喜不喜欢。同样,杨坤和阿杜等歌手也是以沙哑的嗓音形成自己的特色,受到歌迷的追捧而走红歌坛的。

声音虽然只是一个媒介,但是它所传达的信息却是其他媒介无可比拟的。人的个性可以通过声音来反映,个性的声音同样让人铭记。你可以通过声音来了解一个人,也可以通过声音树立自己的个性与特色,这就是语言与心理的玄妙关系。仔细聆听身边每一个人的说话声音,通过声音你可以了解一个人,也让别人认识你。这不仅是一件很有趣的事,也是你掌握别人心理、展现真我个性的一门艺术与技巧。

2. 肢体语言反映的真实心理

心理学家通过研究发现:人类的沟通,更多的是通过他们的姿势、仪态、位置以及同他人距离的远近等方式,而非面对面的交谈进行的。确切地说,65%以上的人际交流,都是以非语言方式,即通过肢体语言进行的。人类的肢体语言表达多为下意识的,是心理的真实反映,尽管有时它可能未能引起众人的特别关注,但事实上它的确在无声中传递了比有声语言更多的信息。另外,肢体语言还有一个有声语言无法比拟的优势,那就是较高的真实性。“口是心非”的人不少,但是能够做到“身是心非”的人却不多。

一个人的真实想法往往并不会通过直接的言谈表达出来,但是谈话时不经意的小动作却能助你发现其中端倪。现在就来看看谈话时坐在你对面的人是怎样表现的吧,很快你就知道他是不是真的“有一说一”了。

1. 一只手撑着脸颊。谈话时很多人会用这个动作,这个动作反映的信号往往是他没有办法专心听你讲话,他是用撑住自己脸颊的动作来控制自己,并且希望这个话题能快点结束;又或是他自己想要发言,因为你的谈话已经让他觉得不耐烦了。谈话时喜欢撑下巴的人,往往思想比较懒散,对很多事情都没有兴趣,也不关心。所以你最好不要拿一些无聊的话题来烦他。在交谈中,如果谈话对象撑起了脸颊,这时你最好识相一点赶快结束这个话题,或者换个让他感兴趣的话题。

2. 手不停地抚摸下巴。这种人比较喜欢思考,常常活在自己的世界里,一个人陷入沉思状态是常有的事情。很多时候他并没有在听你讲话。不信的话就在他下次摸下巴的时候直接问他你刚刚讲了什么,他十有八九是回答不上来的。

当然,这种人虽然喜欢思考,但思考的内容却和算计无关,他只是比较喜欢胡思乱想而已,而且性格通常也比较敏感。他们在人际交往中无害,但是因为个性比较敏感,所以在与这类人交往时要尽量少说一些带有暗示性的话语,以防他们胡乱猜疑。

3. 不停地揉搓耳朵。这种人的性格通常不属于安静型,他自己喜欢的是做发言者,而不是做听众。揉耳朵传达的是他潜意识里对你的话很不耐烦,他试图通过做什么来控制自己这种情绪的外漏,但这个动作却恰恰反映了他的真实心理。所以在这个时候,你最好停下来询问一下对方的意见,否则你说的话很可能他一句也没听进去,那你的口舌就算是白费了。

4. 大拇指托下巴,其他手指遮住嘴巴或鼻子。如果在谈话中看到这个动作,对方的潜意识里很可能是在传达一种与你论调相左的观点。他有自己的看法和主见,只是不想泼你冷水。他用这个动作是潜意识当中为了防止自己说漏嘴的防范姿势。当然这个姿势也分两种情况:一种是在听你讲话时做,一种是在自己发言时做。如果对方在听你讲话时做了这个动作,表示他不同意你的观点,这时你的观点最好有所保留;如果这个动作是在对方自己发言时做的,那就说明他极有可能是在撒谎,他试图用这个动作来掩饰自己内心的不安。

5. 不时用手摸鼻子。这通常是发言者在撒谎的信号。人在撒谎时,潜意识当中都会不安,这种不安会影响身体的生理系统,说谎会让体内多余的血液瞬间集中到脸上,从而使鼻子当中的海绵体结构膨胀出几毫米。这时说谎者就会感觉到鼻子不是很舒服,于是就会下意识地触摸它。所以,一个人在撒谎时摸得最多的就是自己的鼻子,这可不单纯是因为听了那个说谎会让人鼻子变长的童话引起的心理暗示。

6. 视线方向和手指方向不一致。一个人如果在说话时自己眼睛所看的视线方向和手指指向的方向不一致,说明这时的他极有可能是在捏造事实。他这时的发言是言不由衷的,从而导致肢体的反应不协调,无法保持同一步调。如果发现你的谈话对象出现这样的情况,那么对他所说的话的可信度最好持保留态度。

7. 回答与提问之间的时差。回答与提问之间的时差反映一个人对问题的思考时间和程度,心理学上称为反应潜伏期。一般情况下反应潜伏期越长,说明回答者对真相越有所隐瞒。回答者是在拖延时间,找借口为自己掩饰。当然反应潜伏期的时间如果太短,回答得太快,说明这段发言是提前早就准备好的,这种事先准备好的发言,一旦碰到机会就会迫不及待地说出来,而且往往是完整详细、听不出漏洞的。相反,如果是实话,则通常需要在细节上有所修正。因此,看一个人回答和提问之间的时差也能从一定程度上判断其语言的真实性。

8. 摸脖子、频眨眼、舔嘴唇。这些强迫性动作反映出发言者对自己所发言论的不自信,不自信的发言往往会让人从潜意识里希望借助小动作来掩饰这种不自信。面对这样的发言者,一方面对他所说的话的可信度要采取保留态度,另一方面还要给他相对轻松的发言环境,使对方消除紧张和疑虑。

反映真实心理的小动作还有很多:一边嘴角上扬表示轻视、看不起;无意中伸出中指时,表示对问题抵触或敌视;倒退一步或交叉双臂是对自己的话没有信心,是一种防卫和撤退的姿势;下意识抚摸自己的手是为了自我安慰、打消疑虑等。

肢体语言传递信息的效果有时要比有声语言更加强烈,更不能让人忽视。心理学家告诉我们,肢体语言体现的是人的下意识,这个人自己也很难控制。因此,人在说话时不经意表现出的小动作,或多或少都会反映自己的真实心理。在与他人交往时,我们要学会观察对方的肢体语言。也许我们并不能通过这些动作将他们的心思摸得一清二楚,但是至少可以通过这些动作发现他们的真实心理,从而根据对方的心理需求,判断话题的方向和真实性,把握自己说话的分寸。