

<<活学话语操控术 活用办事掌控术>>

图书基本信息

书名：<<活学话语操控术 活用办事掌控术>>

13位ISBN编号：9787506479349

10位ISBN编号：7506479346

出版时间：2011-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：丁姗

页数：259

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>

<<活学话语操控术 活用办事掌控术>>

前言

在日常生活中，说话办事并不是一件很难的事。

好似人人都会说话，人人都会办事，但是，在格外注重人际交往和事情结果的今天，使用不同的言语和办事手段，其结果却是天壤之别。

本来，说话、办事是我们日常接触最普遍的事情，但是，殊不知，越是与我们天天相伴的东西就越容易忽略，而越是被我们忽略的东西却越重要。

在与人际交往和办事的过程中要想说话滴水不漏，有效地影响他人心理，达到操控他人心理的目的，就应该掌握“说话操控术”；要想办事无往不利，让事情的走势、局面掌控在自己的手中，就应该学会“办事掌控术”。

只有会说话、能办事的人，人们就愿意与之交往，这样，有用的人脉资源会越积越多，而一个人的人脉资源会直接决定其未来发展。

换句话说，一个人能不能成功，在某种程度上，决定于其说话、办事的能力。

一个人的心理是很难捉摸的，因为每个人的内心世界都是千变万化的。

不过，我们需要了解，在沟通过程中，谁操控了他人的心理，谁就能占据主动的位置；谁洞悉了他人的心思，谁就能在交际中赢得胜利。

说话，无疑是打开他人心理的一把钥匙，而要想有效地影响他人心理，我们应该学一些“话语操控术”。

这样，我们才知道什么时候该说什么，什么时候该做什么，善于察言观色、看人说话，从而达到影响对方心理的目的。

说到办事，人们自然想到了做事，其实，办事与我们常说的做事并不完全一样。

办事更强调结果，偏重于技巧和策略的运用，办事也自有它的艺术。

当然，办事的最终目的是促成此事，要想办事成功，我们有必要读一读“办事掌控术”，在办事过程中，有效掌控先机、局面、时机、心理，如此，才能达到办事成功的目的。

不管是话语操控术，还是办事掌控术，实际上都是一门心理操纵术。

换句话说，这就是一场心理战役，谁掌握了先机，谁就是最后的胜利者。

在现实生活中，我们发现，同样是说话办事，所产生的效果却是大不相同，怎样才能真正操控他人心理、掌控事情呢？

说话要以攻心为上，面对说话对象，了解、分析他们的心理状态和弱点，以此来决定该说什么话，不该说什么话；而办事需要以目的为主，如何掌控他人，掌控局面，掌控走势，分析办事的关键点，以此来决定该以何种办事手段，来达到自己办事成功的目的。

本书分为上下两篇：上篇为话语操控术，从各个细小的方面来探讨如何通过说话影响他人心理，诸如语言学里的语速、语气等，以此来解决我们在日常的工作和生活中遇到的疑虑和困惑，达到操控他人心理的目的；下篇为办事掌控术，以名声暗示掌控主动，以柔情掌控人心，以忍术掌控走势，以平和心境掌控局面，以灵敏心思掌控时机，以礼掌控情理，最后，达到办事成功的目的。

希望本书能够给致力于提高自我说话水平和办事能力的人一种清晰的指引，也希望每个读者都能够能够在本书中有所收获，从而受益。

<<活学话语操控术 活用办事掌控术>>

内容概要

说话是一种能力，会说话能吸引对方的关注、打动对方的心扉、攻破对方的心理防线、让他人听从你的建议，甚至操控他人的行为。

办事是一门艺术，办好事需要掌控他人的想法、掌控时局的变化，掌控对自己有利的因素。

本书对话语操控术、办事掌控术分别进行了细致剖析，结合典型的案例，将说话与办事的策略与诸多心理学原理相结合进行阐释，让读者把话说得滴水不漏，把事办得天衣无缝，轻松地拿下客户，说服上司，征服下属；感动倾听的人、得到领导的信任、获得同事的敬佩，从而让生活 and 事业更加一帆风顺。

作者简介

李玉康，图书策划人，职业作者。
有多年的图书运作经验和写作经验，写作注重原创性，文字常给人以深刻的启示。

书籍目录

上篇 话语操控术

第一章 由嘴及心的操控术：说话与心理的密切关系

语速快慢影响他人的心理

体态语言能更好地展示你的意图

如何通过语调的变化影响他人心理

用神态令对方理解你的用意

用说话的语气触动对方内心

内心焦虑才会如此吹嘘

爱反驳他人是自卑心理作祟

第二章 精通口才心理策略：说一句胜过他人说十句

首因效应：开口第一句奠定谈话基调

适时说好场面话，拉近彼此心灵的距离

权威效应：利用崇拜心理，令其深信不疑

近因效应：收尾最后一句话给未来做好铺垫

可口可乐效应：用美言让他人心花怒放

谈共同话题，迅速消除尴尬心理

投射效应：在言谈比较中挖掘对方的欲望点

利用同理心说话，与其惺惺相惜

悉心聆听，把话说到心坎儿上

用言语触碰对方“软肋”，令其内心降服于你

第三章 修炼语言风格：一张嘴就影响他人心理

由个性修炼出独特的语言风格

明快的说话节奏影响他人心理

以柔克刚的语风令人折服

简洁而有力道的话语能直入人心

含蓄地表达让他人不再为难你

适时运用犀利的语风，令人刮目相看

幽默的语言风格永远令人愉悦

适时运用强势的语风，使对方服从

第四章 用言语传达心理暗示，让他人走入你布的“局”

用不伤和气的話，巧妙暗示对方的不足之处

委婉劝慰，给予积极的心理暗示

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，暗示彼此的亲密度

第五章 如何与陌生人交往：通过说话操纵他人心理

如何大方地介绍自己，给别人留下好印象

与陌生人聊什么，能迅速消除心理尴尬

巧妙表达相似与共鸣，令人与你一见如故

怎样谦逊地说话，让他人感到舒服

多说积极的话，令对方感到振奋

<<活学话语操控术 活用办事掌控术>>

说好客套的“场面话”，令对方明白你的礼数
巧妙地提问，化解紧张的气氛

.....

下篇 办事掌控术
参考文献

章节摘录

版权页：有时候，在办事时，我们需要将自己装得“弱”一点，这样一来，办事反而能“狠”一点。因为每个人都有同情弱者的心理，针对这样的心理，我们可以适当放低姿态，俯首低调，以赢得对方的同情与好感，从而掌控事情的走势。

如此一来，我们办事反而会更容易。

大部分的人在办事时唯恐自己的势头被压倒，强烈的自尊心要求他们自己高昂着头，不俯首，不装“弱”，最后的结果可想而知，办事以失败告终。

装弱并不是示弱，这只是一种办事的策略，因为弱者很容易唤起对方的同情，以此达到我们掌控事情走势的目的。

同时，暂时的软弱会让我们办事变得更加强硬。

孟子曰：“人皆有不忍人之心，先王有不忍人之心，斯有不忍人之政矣。

”每个人都怀有一颗恻隐之心，天性会让我们同情弱者。

于是，真正办大事的人，往往就是利用人们的这种恻隐之心，来达到自己想要的目的。

因此，在办事的过程中，我们要记住“装得弱一点，办事反而能狠一点”。

鲍尔温交通公司总裁福克兰，在年轻的时候因巧妙处理了一项公司的业务而青云直上。

当时，公司刚买下一块地皮，准备建造一座办公大楼。

居住在这块土地上的100户居民都得因此而搬家。

但是居民中有一位爱尔兰的老妇人，却首先跳出来与机车工厂作对。

在她的带领下，许多人都拒绝搬走，而且这些人抱成一团，决心与机车工厂抗争到底。

福克兰对工厂领导说：“如果我们建议通过法律的途径来解决问题，就会费时费钱。

我们更不能采用其他强硬的办法，以硬对硬，驱逐他们，这样我们将会增加更多仇人，即使建成大楼，我们也将不得安宁。

这件事还是交给我来处理吧！

”

<<活学话语操控术 活用办事掌控术>>

编辑推荐

《活学话语操控术·活用办事掌控术》为你敲开了人们隐蔽的内心，告诉你如何说话办事才能让人满意，又能随自己心意。

《活学话语操控术·活用办事掌控术》传授给你最精华的说话技巧，让你面对他人时把话说得滴水不漏。

《活学话语操控术·活用办事掌控术》搜罗了各种办事的方法和技巧，令你在复杂的社会中稳稳立足。

你以为你会说话，但是否能把话说得婉转动听，并且滴水不漏？

你以为你会办事，但是否能把事办得合人心意，还能天衣无缝？

一言即能操控人心，一行就能掌控全局，想要在谈话间赢取胜算，在行事中得取头筹，就要掌握话语操控术，深谙办事掌控术。

说话要说到人的心坎儿里，做事要做得无纰漏，这是一种不可多得的才能。

想让他人心甘情愿地为你所用，想让结局一切都能如你所愿，那就要先修炼好自身说话办事的本领。

建立起最完美的沟通，获得他人的青睐，博得所有人的信任，不在于你拥有多高的学历与多么专业的知识，而是全凭你说话办事的能力。

为自己的成功奠定基础，用心体会说话办事的要领，学会在交谈中操控他人，完美展现实事风格与行事技巧，就此成就自己辉煌的未来。

“行走江湖之人”的必备宝典，说有水平的话打动人心，做高效率的事掌控全局。

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>