第一图书网, tushu007.com

<<FBI语言制胜术>>

图书基本信息

书名：<<FBI语言制胜术>>

13位ISBN编号：9787506492287

10位ISBN编号：7506492288

出版时间：2013-1

出版时间：江承凤 中国纺织出版社 (2013-01出版)

作者：江承凤

页数：236

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

众所周知，会说话善沟通是取得成功的必要前提。
当今社会，无论是什么行业，都需要能说会道的人。
这是因为，只有出色的口才才能够帮助自己施展才华，赢得赞赏，才能让自己的努力事半功倍。
大凡取得成功的人，有一大半都是靠舌头去创造的。
正如成功学大师卡耐基所断言的那样：“现代成功人士80%都是靠一根舌头打天下。
”　但是，在现实生活中，我们还应该看到这样的现象：有很多人具有出色的才华和优秀的工作能力，但美中不足的是，缺乏必要的沟通能力。
他们有着很好的创意、良好的沟通愿望，希望得到别人的关心、朋友的认可，但是却不懂得如何运用语言去走近别人。
　没有一个人不想追求成功，也没有一个人不想得到别人的欣赏和认可。
但是，面对嘴拙的缺陷，许多人陷人了深深的苦恼之中。
怎样才能弥补这一短板呢？
这就需要我们进行有关知识的学习和相关技术的训练。
那么，该怎样让自己变成一个沟通高手呢？
不妨向美国的FBI。
借鉴一下。
FBI是美国联邦调查局的英文缩写，是美国司法部的主要调查机构，该机构不仅在美国也在全世界享有盛名。
FBI不仅仅是美国国家安全及社会稳定的中坚力量，是犯罪分子的克星，同时也是交际的高手。
无论是和上司、同事、犯罪分子还是知情人打交道的时候，他们都能够运用自己独特的沟通技术来让彼此的交流产生神奇的效果。
　本书编写的目的就是为了让读者们能够拥有FBI一样的语言表达技巧和沟通技巧，让每一个人都能成为交际的高手，并以此为台阶走向成功。
本书最大的亮点则是实现了FBI故事与职场环境的结合，但不能简单的照搬照抄，毕竟沟通对象的不同，沟通方式也会有区别。
请上班族朋友借鉴FBI的故事，结合具体情况，不断去提升自己的工作能力和处事能力。
　本书分为上下两篇共14章，分别介绍了消除心理障碍、捕获真言、巧妙套话、赢得他人信任、借助方位套话、掌控言谈主导、化解尴尬、专业沟通、突破语言障碍、沟通说服、单双向沟通相结合、把握交通场合、变换沟通层次、网络沟通等技巧。
在本书中，编者由故事引出方法，由方法联系现实，以便于读者朋友更好地去学习FBI，熟练地掌握他们的沟通方法和技巧，并将这些方法和技巧应用到生活中来，最终让自己成为一个沟通高手。

<<FBI语言制胜术>>

内容概要

想和对方进行高效的沟通，想了解对方心里最隐秘的事情，就要在沟通中读懂人心，在言语上技高一筹。
如何才能迅速消除沟通中的心理屏障，把握主动，让FBI来传授给你最权威的语言制胜术。
《FBI语言制胜术》分为上下两篇，细致讲解了如何运用FBI套话术和FBI沟通术，教会你看透人心，并在沟通中捕获到你所需要的信息，达到你所期望的效果。
让你在人生的各种场合，都能够获得语言沟通中的完胜！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

江承凤，1974年5月出生，祖籍四川广安，2007年7月毕业于武汉大学并获文学硕士学位。
现任塔里木大学讲师，主要从事少数民族语言和新疆区域民族文化研究；主持国家社科基金青年项目一项；参与国家、省部级课题多项，发表论文10余篇。

<<FBI语言制胜术>>

书籍目录

上篇FBI套话术 第1章消除心理屏障。
FBI教你语言“破冰”术 称呼对了，就打开了交流之门 见面第一句话说什么才能抓住人心 亲切微笑，让对方乐于听你说话 从寒暄开始自然地过渡话题 让人折服于你优雅的谈吐 谈点自己的“糗事”，赢得对方的好感 想拉近彼此距离，就要建立共同语言 第2章抓住关键时刻，FBI教你捕获真言 挑对天气，不要影响谈话的质量 选择一天中的最佳交流时间 观察他的神色，推理出是谎言还是真言 营造令对方说出实情的谈话氛围 故意提供错误信息，让对方讲出实情 抓住细节问题，让对方自露破绽 从说话特点中发现谎言的线索 第3章睿智问答对方，FBI教你巧妙套话 放缓语速，慢慢套出对方的实话 刚柔并济，套出实话 让对方从“局外人”变成“局内人” 巧用激将法，诱导对方说出实话 “二选一”的提问方式，达到自己的目的 切断后路，迫使对方说出实情 多说赞美话“捧”出对方的真心话 第4章巧妙打动人心，FBI教你轻松赢取信任 动之以情晓之以理，赢得对方信任 说为对方着想的话而博得信任 表达对对方的信任，对方才会更信任你 说话具有亲和力，赢得他人信赖 适当贬低自己，抬高对方 用鲜活的故事更具有说服力 用数字说话让自己更有说服力 第5章借助空间与道具，FBI教你用方位套话 提高自己的气势，迫使对方说出实情 服装得体，让对方乐于对你说实话 让他坐在门口的位置 交流时是站着还是坐着要看对象 座位的安排影响谈话效果 压缩他的独立空间 第6章占尽话语上风，FBI教你掌控言谈主导 故意制造悬念，吸引对方注意力 巧妙打断，引导对方按自己的思路谈话 步步紧逼的发问，摧毁对方心理防线 不露深浅，让人自动甘拜下风 谈话时严肃点，让对方感到你的威慑力 分散对手注意力，掌握谈话主动权 用等待耗尽对方精力，主导整个谈话 第7章迅速突破僵局，FBI教你化解尴尬冷场 善用幽默化解谈话的僵局 转换话题扭转尴尬的谈话局势 巧打圆场，帮人解脱困境 说软话，消除对方的不愉快 运用自嘲来迅速摆脱困境 被别人拒绝后的7种应对方法 委婉说话让对方逐步接受 下篇FBI沟通术 第8章巧用言谈规则，FBI教你使用专业沟通技术 3M法则让每段话都说得更清晰 善用沟通的“信息不对称性” 合理运用相依理论，让沟通更高效 避重就轻的言谈迂回法则 给人以积极期待的期望定律 让更多的人成为你的“靠山” 第9章突破言语障碍，FBI教你智慧沟通方式 完美的沟通始于智慧的倾听 无声沟通术，事半而功倍 软硬兼施的高效沟通技巧 顺水推舟减少沟通障碍 不让他说反而能激起对方沟通的欲望 真诚沟通，以“忠告”方式最佳 第10章单双向交流结合，FBI教你沟通说服术 以事实为根据，说话才有说服力 单向沟通方式的实战应用之道 换位思考的双向沟通模式 先夸大再缩小的说服技巧 单双向结合让沟通说服无阻碍 利用权威效应有力地说服对方 互动式的协商，让对方被自已说服 第11章变换沟通层级，FBI帮你提升沟通效果 对待上级，FBI教你如何巧妙沟通 沟通有心计，汇报工作有技巧 让上司听从于你的神奇沟通方法 平行沟通，同级同事的互动沟通法则 恩威并举的下行沟通方式 和同事建立友谊的平行沟通技巧 批评下属学会用“三明治法” 第12章交流把握场合，FBI教你选择沟通方法 正式场合，学会把握沟通的分寸 卓有成效的非语言性沟通 幽默是沟通中的润滑剂 不可或缺的非正式沟通能力 不同场合下选择适宜的话题 过硬的心理素质是沟通的基础 第13章掌握惯用沟通法，FBI教你原始交流技能 现代人如何恢复简单沟通技能 简洁的口头沟通用语最见成效 表达情绪，让对方知道你的感受 书面沟通如何进行 留下文字：没有记录就没有发生 无需铺垫，单刀直入地交流 第14章玩转现代交流法，FBI教你网络沟通之道 及时沟通，让交流变得更具实效 FBI教你如何运用手机沟通 辨别网络沟通中的真真假假 一个表情就能理解沟通的意思 解开电子邮件中的沟通密码 参考文献

章节摘录

版权页： 在审讯中，FBI都是在围绕着一个“虚假的”事实向会计进行心理攻击。
会计最初的反应让FBl确定了他就是挪用公款的犯罪分子，还明白了其挪用的数目不是太大。
接着，FBI就咬定500万的财政漏洞不松口，一再强调挪用公款的严重后果。
在FBI的进攻之下，会计的心理防线严重动摇。
FBI见状，就适时地向他提供了一个解决问题的方法：只要他坦白交代事实真相，就能够得到宽大处理。
此时，已经完全丧失了判断能力的会计为了脱身，就不得不主动交代了自己所挪用的金额。
如果没有亏空500万的虚假信息做引导，让这位会计主动承认自己挪用公款的行为恐怕就要大费一番周折了。
在工作和生活中，当我们和别人谈话的时候，如果意识到对方隐瞒了一些情况，但在短时间内又不能完全掌握证据的情况下，我们可以采用“虚假信息”的方式来探明真相。
职场中，一些公司在招聘员工的时候，为了了解应聘者的真实情况，常常会虚拟一些问题，或者是向其提供一些假象，然后细心观察一下对方的反应，从而做出对其思维能力和道德水平判断的标准。
这种方法因为抓住了人的本性，因而实行起来就比较有效。
我们来看一个招聘情景：面试官：公司规定不允许收取客户价值500元以上的礼品。
有一次，你和上司去拜访一名客户，会谈结束后，对方送给你们两张价值为600元的音乐会门票。
你的上司对这个音乐会非常感兴趣，遇到了这种情况，你会怎么办？
应聘者：我会选择收下。
如果不收的话，就会让客户寒心，也可能会让上司失望。
再说，超出了100块钱，金额也不是太大，想必也不会对公司带来什么损失。
因此，我不但会收下，还会和上司一块儿去看音乐会。
面试官：假如把那两张门票换成几千块钱现金呢？
你该怎么办？
上司也喜欢钱，你不会让他不高兴吧？
应聘者：那我绝对不会收，收现金是违法的，也会给公司带来很大损失，我绝对不会做背叛公司的事。
面试官：如果你的上司强迫你收下，你做不做？
应聘者：这个……我……我只能视具体情况再做应对了…… 面试官：对不起，你现在可以走了。

编辑推荐

《FBI语言制胜术》编辑推荐：FBI说话术的全面展现，一部不可不读的提升说话战术的宝典，一本揭秘FBI交谈技巧的实战全攻略。

第一图书网, tushu007.com

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