

<<话语操纵术>>

图书基本信息

书名：<<话语操纵术>>

13位ISBN编号：9787510409363

10位ISBN编号：7510409365

出版时间：2010-5

出版时间：新世界

作者：凯伦·伯格

页数：185

译者：刘祥亚

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>

## <<话语操纵术>>

### 前言

非常荣幸，我的书能够被选中翻译成中文，与中国的广大读者见面。

当今的商业世界正在日新月异地发展，科技的巨大进步已经将我们的每一个人全天候地联系在一起——无论我们身在何方，从事什么职业。

我们当中的很多人都服务于各种跨国公司，每天都需要跟不同文化背景和不同情感习性的人打交道，需要说服他们，跟他们展开谈判，或进行其他形式的沟通。

由于每个国家都有着丰富的语言和独特的文化特征——我们希望这点永远不会改变，所以，建立一种大家共通的商业语言就显得日益重要。

我相信这本《话语操纵术》一定能够帮助你大大提高沟通能力，无论你是在起草一份重要的计划书，准备跟人进行一场一对一的谈话，还是要在一大群人面前发言，本书都可以帮助你： 1) 清楚地了解你的谈话对象，明白怎么做才能让对方接收你想传达的信息； 2) 更好地组织你的思路，清晰地传达你希望谈话对象记住的信息； 3) 更加高效地回答对方的问题，同时确保双方谈话不至偏离你的主要目标。

## <<话语操纵术>>

### 内容概要

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，敷衍地点头，眼神一片空洞，思绪完全飘到了其他地方……怎样才能一下子把话说到对方心坎里，让他人听从你的建议，甚至积极为你效力？

这是每一个人都需要掌握的技巧！

《话语操纵术》就是这样一本书，不管你是要发表一场公开演讲，要拿下你的客户，要说服你的上司，征服你的下属，还是要说服你的家人或朋友……《话语操纵术》中的话语技巧都可以让你不露痕迹地掌控谈话对象，将所有难题迎刃而解，轻松达到你的谈话目的！

## <<话语操纵术>>

### 作者简介

凯伦·伯格（Karen Berg），Comm Core Strategies公司CEO，国际演讲大师，美国最负盛名的沟通战略专家之一。

从业30年来，凯伦·伯格先后为成千上万名职业人士提供关于人际沟通、危机管理、股东会议、公共演讲、产品发布、媒体采访等领域的专业培训。

作为传播行业最有影响力的

## &lt;&lt;话语操纵术&gt;&gt;

## 书籍目录

导读 忙碌的时代,说话要像一把勾魂剑  
 第一步 读心:见面之前,先给对方做“心理透视” 你到底想要操纵“谁”?  
 用“心理透视法”摸清对方思路 神奇的“WIIFM”表格 如何分析陌生人 如何分析不熟悉的情况  
 如何分析不同文化背景的人’ 如何分析有代沟的人 可怕的“关系砍刀” 艾伦的故事  
 杰娜的新操场 兰戴尔如何传达坏消息 总结第二步 巧言:不要说你想说的,要说对方想听的 现代人的记忆特点  
 根据记忆特点组织信息 开启右脑的“语言天窗” 如何绘制你的“信息地图”  
 丽拉的烦恼 建立“玩家档案”,搞掂一屋子人 给玛丽把脉 可怕的3M危机 如何活跃会议气氛  
 怎么开会最有效 克里斯托弗的危机 面对面,还是通过其他方式?  
 不开没必要的会 总结第三步 令色:99%的说服都不是用嘴巴完成的 “花颜”比“巧语”更重要  
 学做变色龙 一只老鼠坏一锅汤 你真的把话说清楚了吗?  
 如何避免使用含糊字眼 记住,你还有两只耳朵 抓住信号性字眼 电子邮件:让你欢喜让你忧  
 偶尔给自己“断电” 如何提高电子邮件的回复率 如何提高自己的可信度 当对方走神时.....  
 通过建立关联来增加可信度 一种让你适得其反的做法 信守承诺,让行动者看到光芒  
 总结第四步 操纵:天才话术的五个步骤 第1步 :热身!  
 身体准备 训练大脑,进入状态 视觉联想训练 第2步 :呼吸训练 呼吸和声音控制  
 练习 照顾好自己的声音 第3步 :通过自我摄像训练自己 加入视觉辅助工具 第4步 :你的形象价值百万  
 第5步 :抓住听众,绝不放手 学会“跳出盒子思考” 点头之间征服对方 让怯场成为“推进器”  
 回想法 联想法 增加运动 注重饮食 做深呼吸 伊凡的故事  
 完美沟通 如何准备演示设备 小博客,大功用 总结第五步 完胜:体面地化解干扰 未出招,已完胜  
 一张教你预防意外的清单 如何克服时差影响 我的个人经历 体面地化各种干扰于无形  
 守住阵地 保持冷静 如何应对“有限选择” 提问法 如何应对假设提问法  
 如何应对连续提问法 如何控制冲突 如何应对蓄意挑刺者 如何应对刻意操纵者 如何应对自以为是者  
 如何应对沉默不语者 如何应对会谈终结者 如何应对不懂装懂者 当谈话“偏离轨道”时.....  
 搭桥工具箱 “执著”的力量 切记!  
 媒体也是拿来操纵的 这些话绝不要对记者说 总结致谢

## <<话语操纵术>>

### 章节摘录

第一步读心：见面之前，先给对方做“心理透视”；虽然罗德尼·丹杰菲尔德的这句话只是在开玩笑，但其中却蕴藏着许多智慧。

它说明了一个我们会经常会的错误：假设别人。

我们总是会假设别人也跟我们一样，我们会按照这种假设跟他们沟通，却从来没有想过去了解他们究竟在想什么。

当你拼命试图跟对方建立沟通，却忘记事先了解对方在想什么的时候，结局只能有一个：一无所获。

这就引出了我要讲的第一个步骤：琢磨你的谈话对象。

无论你在跟谁谈话，比如说你可能在恳请上司为你加薪，或在主持一场小型会议，甚至是在家长会上介绍自己的情况，无论有多少人在听你讲话，如果你不事先抽时间了解他们，如果你在开口讲话之前不弄清他们究竟关心什么，你根本就不可能通过自己的讲话掌控他们。

想想看，换成是你，你会有何感想？一个人喋喋不休地对你说一些跟你毫无关系的事情时，你会关心吗？毫无疑问，你肯定会走神。

当对方所说的事情对你根本没有任何帮助时，你会帮助他吗？所以一定要记住话语操纵的头号法则：千万别忘了，对方关心的事情跟你关心的事情可能根本就是两回事。

如果记不住这一条，你的沟通可能毫无意义。

既然如此，为什么不在开始沟通之前，抽出一些时间，认真了解一下你的谈话对象呢？可能你会担心离对方太近，或者你会担心看到真相，担心你发现对方其实根本不关心你所要讲的事情，或者发现对方原来是一群“不正常”的人。

或者你会像大多数人一样，总是在忙着穿梭于不同的会议，根本没有时间去“琢磨自己的谈话对象”。

## <<话语操纵术>>

### 媒体关注与评论

《话语操纵术》值得每一个追求结果的人好好阅读。  
从如何分析谈话对象到如何击破对方心理&hellip;&hellip;凯伦&middot;伯格的敏锐洞察力和战略战术无疑将大大提升你的话语操纵办。

&mdash;&mdash;帕特里克&middot;柯林斯，博士，演讲与新闻学教授

## <<话语操纵术>>

### 编辑推荐

教你说出自己想说的，得到自己想要的，美国王牌活术教练30年经验倾囊传授，1本书，5个步骤，7天尤为沟通高手。

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。

《纽约时报》、《华尔街日报》、《福布斯》、CNN反复引用的谈话准则。

话语操纵力将直接影响你的职业和个人成功，还有什么比这更重要的呢？

凯伦·伯格的五步话语操纵术，明确谈话目的。

如何在谈话之前摸透你的谈话对象？

如何根据谈话对象特点组织你的语言？

如何运用各种肢体语言和辅助工具来增强你的话语说服力？

如何一举击破对方心理防线，达到你的谈话目的？

如何预先避免谈话中可能出现的各种意外？

<<话语操纵术>>

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>