

<<语言的魔术师>>

图书基本信息

书名：<<语言的魔术师>>

13位ISBN编号：9787801032546

10位ISBN编号：7801032543

出版时间：2002-1

出版时间：商务印书馆国际有限公

作者：多湖辉

页数：236

译者：高湘蓉

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>

## <<语言的魔术师>>

### 前言

听到“语言的魔术师”这个词，你会联想到哪些人呢？

简单地说，就是把语言、说服他人作为职业的人。

例如，广告撰稿人、政治家、宗教家……你所想到的大概就是这样一些人吧。

的确，他们灵活运用语言，创造出广告、标语、口号等等，像是在变魔术一样控制着大众的意识 and 行为。

但是，这种语言的魔术性并不是这样一些从事特殊职业的人的专利。

在我们生活当中的许多场合，各种各样的人都会有意识、无意识地使用这些奇妙的语言。

比如，教师、医生、相声演员、电影演员、播音员等等，他们也在运用语言的魔法，教授、警示、给人们带来欢笑和勇气……我们就是被这样一些人的语言激励着，体会着生活的快乐。

经常会听到这样一些话。

## <<语言的魔术师>>

### 内容概要

《语言的魔术师》内容有处理索赔案件的人员是如何轻松地解决那些不讲道理的投诉的、著名广播员铃木健二是如何让对方在说话的时候压制住兴奋的情绪的、110接线员是如何从一个陷入惊恐状态的人那里问出重要线索的、这位高中老师为什么能够既指出自己的错误,又不会丢面子、电视台讨论节目的常客是如何做到使自己的谈话不被别人打断的、新上任的经营顾问是如何让对方接受完全超出自己知识范围的建议的等。

## &lt;&lt;语言的魔术师&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 如何巧妙而干脆地拒绝对方的无理要求阪急集团总裁小林米三先生是如何拒绝对方要求，却又令对方感激万分的作家曾野绫子是如何轻而易举地击退强盗的干练的开发处长是如何让喋喋的部长增加经费的高杉晋作是如何抵挡住外国提出的无理要求的著名节目制作人是如何通知演员节目被拿下，却又不遭到怨恨的为什么老练的政治家可以巧妙地回避对自己不利的问题演员高岛忠夫是如何让那些打算拜师学艺的人放弃的为什么上佑史浩在记者们接二连三的穷追猛打下丝毫不露破绽海军大臣西乡从道是如何推翻原有的议案又不激怒天皇的文豪大仲马是如何反击敌对者的中伤，令其哑口无言的“语言的魔术”之谚语——“建议”第二章 如何让对方跟着自己走三菱综合研究所的牧野升先生是如何把消极的主张转换成积极的主张的为什么这个证券公司的人因为个人原因迟到，却没有受到责难美智子皇后是如何让年幼的浩宫在照相机前摆出自然的姿势的优秀销售人员是如何向对方表达自己的真诚和热情的刑警科伦坡是如何让狡猾的犯人落网的德川吉宗是如何控制那些元老的行贿的秘书室主任为什么没能让收取贿赂者也受到惩罚为什么野村克也教练的队伍完全出乎世人的意料，接连取胜著名的演说家们是如何运用语言而非内容来吸引听众的注意力的织田信长是如何让对手德川家康归顺自己的为什么滑稽故事演员林家三平能够让来晚的观众迅速进入角色行贿高手是如何让对方接受贿赂，同时又不让对方有罪恶感的“语言的魔术”之谚语——“讽刺”第三章 不给对方反驳的机会，并能为我所用一句话甚至可以剥夺人们的理智、达到煽动的目的辩论高手为什么最终能够让对手屈服为什么这位能干的牧师有自信让那些不想捐款的人也参加募捐为什么出色的媒人总能够让还在犹豫不决的人下定决心结婚精明能干的采购部长是如何做到严厉批评了部下，却又不让他产生抵触心理的处理索赔案件的人员是如何轻松地解决那些不讲道理的投诉的著名广播员铃木健二是如何让对方在说话的时候压制住兴奋的情绪的110接线员是如何从一个陷入惊恐状态的人那里问出重要线索的这位高中老师为什么能够既指出自己的错误，又不会丢面子电视台讨论节目的常客是如何做到使自己的谈话不被别人打断的新上任的经营顾问是如何让对方接受完全超出自己知识范围的建议的为什么市会议员根本就不想解决市民……第四章 如何吸引那些没有兴趣的听众第五章 如何劝说那些不情愿的人第六章 如何变不利为有利第七章 如何给对方自信

## <<语言的魔术师>>

### 章节摘录

当年，上田教练指挥着阪急勇士队连续3年夺得日本联赛第一名。

电视上曾经播放过在全国联赛前阪急队的训练情况。

上田教练对那位练习防守的队员喊着：“好！

”“好样的！

”不停地表扬他。

但是仔细看一下就会发现，他不光是在表扬队员，同时也在细心地给予指导，而且指导的语气相当严厉。

但是，队员们已经在教练“好样的”“打得好的”鼓励下心情特别好，教练严厉的提醒也都能很轻松地接受。

所以，我当时对于上田教练既鼓舞了士气又提高了训练水平的指导方式深感钦佩，至今记忆犹新。

无论是批评，还是提醒，都是一种冰冷的信息。

把这种冰冷的信息直接传达给别人，对方会本能地产生反应去拒绝它。

如果不希望遭到对方拒绝，而希望被完整地接受的话，就要把这个冰冷的信息用一些温暖的东西包裹起来再传递出去。

这是非常重要的。

……

<<语言的魔术师>>

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>