第一图书网, tushu007.com

<<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

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。

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！

第一图书网, tushu007.com

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

<<话语操纵术>>

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

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。
它说明了一个我们经常会犯的错误：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”。

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……凯伦·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。
——帕特里克·柯林斯，博士，演讲与新闻学教授

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？

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