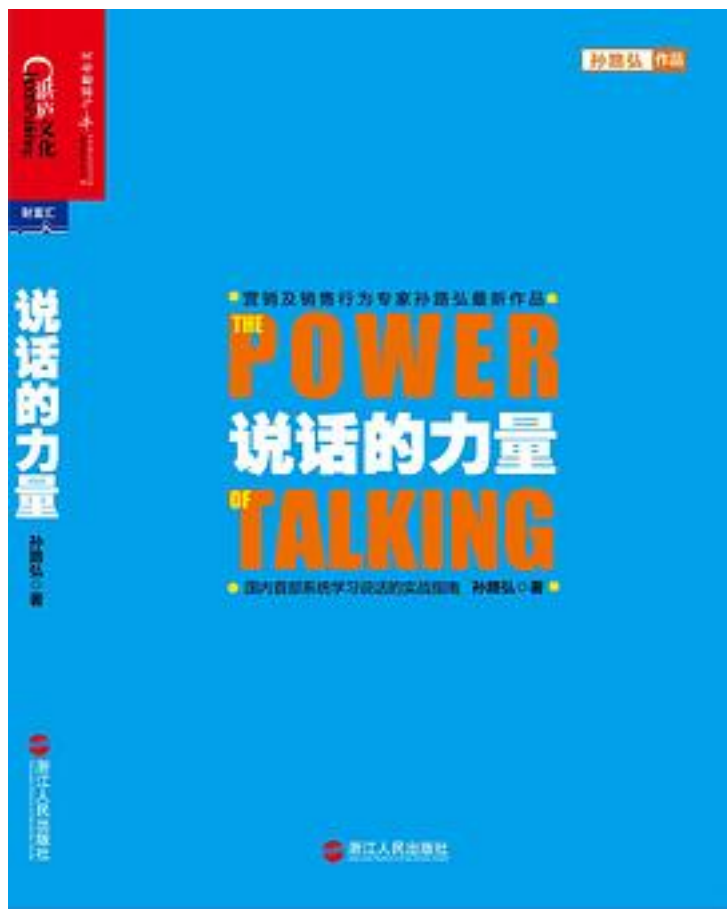


说话的力量



[说话的力量_下载链接1](#)

著者:[美] 弗兰克·伦茨

出版者:中信出版集团

出版时间:2017-3

装帧:精装

isbn:9787508666549

如果你想捕捉那些语言的魅力与力量，那么这本书非读不可。

——联邦快递（FedEx）创始人、CEO 弗雷德·史密斯

《说话的力量：有效说服他人的策略和技巧》，指出语言运用的十大原则：简明性、简洁性、可信性、一致性、新颖性、音韵、言有所冀、视觉化、提问、语境。

运用详细的商界、政界和个人生活案例，丰富有趣，非常实用。

“钻探石油”改为“开发能源”，因为前者让人们联想到了满目疮痍的环境破坏，而后者带来了科学发展的希望。

“地产税”改成

“死亡税”，从不痛不痒变成了难以接受，从而成为对手有力的反击口号。

把社会保障制度“私有化”改为“个人化”，因为前者容易让大家产生不公平的联想，而后者则符合了自由主义精神。

不谈论“罪犯”或者“犯罪”，而是谈论“公共安全”。因为比起“与犯罪做斗争”“严惩罪犯”，公众更加重视“个人和公众安全”。

不说“诚实的/可信的/真实的数据”，而要说“准确的数据”，因为它是对事实的阐述，而不是某个人对某件事的解释。

不说“责任”和“专业精神”，而说“问责”，因为它暗示着执行，若不执行甚至会遭到众望所归的惩罚。

不说“由……证明”，而说“经过认证”，因为它暗示着经过了某种特定的程序或者过程，并有着某种保证。

……

就这样，语言缓和了商业的僵局，撬动了政治的困境，营造了新的商机……

作者介绍:

弗兰克·伦茨，美国政治和商业语言策划大师，著名民意调查和消费者研究专家，一个将媒体语言玩于股掌之间的高手。他说，如果想让对手无形中招，那就精心用好你的词汇。

他是美国政治有着重大影响的《美利坚契约》创作人之一，被《波士顿环球报》称为“美国最热门的民意调查专家”；《纽约时报》认为他“具有特殊的专长，这种专长正是我们这个时代所需要的”。

《财富》100强公司的CEO们，参加政治竞选的人们，公共倡导组织和世界领导人——任何想知道如何才能更好地用语言表达的人，都在竞相请教他。

不同的语言的确成就了成功，或者导致了失败。不管我们是否意识得到，我们都受制于语言的力量。有效的语言将让你在任何事情中都获得优势。

所以弗兰克·伦茨写成这本书，通过对政治、商业和日常生活中语言的战术性及战略性应用的分析，让你明白：通过缩小说话人的原意和听众的实际理解之间的差距，能够获得更好的沟通效果。

目录: 前言 // VII

第一章 有效语言的十大法则 // 001

成功沟通的十大法则 // 008
有效的话语——案例研究：“和我谈谈” // 044
第二章 防止信息错误 // 047
切勿擅自揣测对方的学问或认知水平 // 052
理对顺序 // 058
性别之争 // 060
关键在于儿童 // 063
阐述方式决定了反响效果 // 065
第三章 旧词新义 // 069
第四章 “有效话语”的创作过程 // 103
第五章 以身作则 // 119
个性政治学 // 133
真实性 // 137
作为信息传达者的企业总裁 // 141
尽你所能：企业形象与语言的一致性 // 145
第六章 我们铭记的语言 // 157
第七章 企业案例研究 // 189
从“赌博”到“博彩” // 194
从“烈酒”到“酒饮” // 197
“银行”对“信用合作社” // 198
从“Le Rêve”到“永利度假村” // 200
从“如实的数据”到“准确的数据”及其他
从“手机”到“综合性娱乐” // 204
从“员工罢工”到“员工满意度” // 208
从“企业问责”到“企业责任” // 215
第八章 政治案例研究 // 219
与美国签约 // 226
将“遗产税”改为“死亡税” // 239
“死亡税理应废除” // 240
将“钻探石油”改为“能源勘探”，从“国内”到“美国” // 242
从“社会保障”到“退休保障” // 246
从“犯罪”和“罪犯”到“公共安全” // 257
第九章 有关语言与人的谣传与事实 // 259
第十章 人们真正关心的问题 // 295
原则 // 299
机会（胜于公平） // 300
机会（胜于所有权） // 301
社区 // 302
常识 // 304
从政府中获得“价值” // 306
“便利” // 308
“寻常巷陌，而不是华尔街” // 310
家庭价值观 // 312
未来（而不是过去） // 316
第十一章 个人情景中的个人语言 // 329
在家中：如何道歉？ // 331
在办公室：如何申请加薪或升职？ // 334
在路上：如何逃罚单 // 335
在机场：如何劝别人放你上飞机？ // 336
外出就餐：如何在满座的餐厅订到桌位 // 339
书面语言：写一封优秀的信函 // 340
第十二章 面向21世纪的21个词汇与短语 // 343
第十三章 结论 // 379

• • • • • [\(收起\)](#)

[说话的力量_下载链接1](#)

标签

沟通

说话

自我调节

我想读这本书

管理

思维

商业

谈判

评论

切勿忘记自己在与谁对话，以及谁在倾听。重要的，不在于你说了什么，而在于人们听到了什么。

看得出作者下了功夫，但对普通人实用性不大，而且还是啰嗦

这是一本适合政客，企业家，机构领导者，宣传工作者的表达手册，对于了解如何通过语言影响他人很有帮助。但不适合解决怎么夫妻对话，如何跟同事、孩子沟通之类的问题

题。需要解决日常生活和工作中沟通问题的读者，建议找其他书，而不是这本。书名确实很有误导性。

#20180503#作者很牛，很高端。举例子都是政界商界的，直接到了总统级别了，法律的例子直接到了辛普森案，这个就让我有点脱离现实了。还有和美国的语言太贴近了，不贴近我们的语言系统。不过一句话是相当有效的:重要的，不在于你说了什么，而在于人们听到了什么。

don't be chatty, 说得太多，听众并不吸收; 诉诸情感，诉诸vision，人人有向善之心; 怎么说大于说什么，恰当的肢体语言，坚定的眼神，自信的姿态和声调; 沟通时听众是核心，不是对象，所以传达任何理念以同理心为首，考虑对方立场，为对方解决冲突而不是解决对方。

关于说服方面的技巧给3星，但是关于美国的政治生活可以给4星。书是几年前写的，但他观测到的趋势几乎可以预言特朗普的当选。

全书精华：“不在于你说什么，而在于人们听到了什么”

就像一个短评里说的“什么鬼书？全是美国政治的啰哩巴嗦”，确实也不适合老百姓去读

很快就翻完了，关于如何更好地传递信息，简洁可参考。“重要的不在于你说了什么，而在于人们听到了什么。”

书里第一个要点介绍的就是要使用别人听得懂的语言 然而后面讲的 真的很晦涩难懂 我相信有翻译的原因 而且有点脱离国情了

你要说出人们内心最深处的希望、担忧和梦想，从而触及人们最根本、最原始的一部分
。

相信放眼中国，应该没有一个人能写出这样一本书来。

前几章还不错，但后面的案例具备浓厚的欧美特色，涉及其政治与商业语境，对中国人启发不大，粗粗翻过。翻译水平不错。

什么鬼书？全是美国政治的啰哩巴嗦

小平民看这书，建议从第十章开始

- 1.不在于你说了什么，而在于他们感受到了什么。你或许拥有全世界最优秀的信息，但接收信息的人却总是会透过自己的情感、成见、偏见和先入之见等有色眼镜加以理解。
- 2.言有所冀，说出他们内心深处的希望，担忧和梦想，从而触及人们最根本，最原始的部分。
- 3.用提问，来引导他们进行换位思考，将包袱丢回去。
- 4.新颖，同样是原来的东西，换一种语言词汇表达。
- 5.语境，你要表达观点时，有些必要的背景条件应该交代清楚，才能让人们知道为什么会有这样的观点。

说话可以很有力量

整本书都在讲有效语言的10大原则，简明，简洁，可信，一致，新颖，音韵，言有所冀，视觉化，提问，语境。
更适合pr看看，尤其是政府行业，虽然参考性也不是很大。不是实用指导书籍，重点看看讲个人日常生活场景的第11章就够了。

表演 共情 垫子 扑克牌训练法

废话特别多

[说话的力量_下载链接1](#)

书评

0p
切勿忘记自己在与谁对话，以及谁在倾听。重要的，不在于你说了什么，而在于人们听到了什么。 1p
有效语言10原则：简明/通俗、简洁/短句、可信/诚实、一致/维护传统、新颖/铺陈出新、音韵/结构、语境/相关性、提问/沟通、言有所冀/激发向往、视觉化/画面感。 4p
朴实固化的家...

最近读了好几本讲说话的书。其中比较好的一本就是《说话的力量：有效说服他人的策略和技巧》。何谓好？一是内容新颖，没有陈词滥调。市面上讲说话技巧的书很多，但大多数是毫无新意的简单重复；本书则不然，它的内容非常新颖，非常吸引人。二是讲的内容要靠谱，比较真实。市面...

大家早上好，欢迎打开剽悍晨读，每天进步一点点，坚持带来大改变。今天是2017年8月10日。
最近有朋友在后台留言说，目前最大的苦恼，就是在工作和生活中自己说话没分量，影响不了身边人，慢慢变成人微言轻的小角色。
这个现象也许并不是个例。每个人每天都在说话，但同样的意思...

[说话的力量_下载链接1](#)