

话语操纵术II



[话语操纵术II_下载链接1](#)

著者:【美】 大卫·拜伦

出版者:新世界出版社

出版时间:2011-10

装帧:平装

isbn:9787510420559

《话语操纵术2:不可思议的催眠式说服技巧》内容简介：心理学家告诉我们，潜意识占人脑活动的90%，人的绝大部分决定都会受潜意识影响。在《话语操纵术2:不可思议的催眠式说服技巧》当中，作者为我们剖析了人际沟通时交流双方的心理变化过程，告诉我们人们在交流过程中的心理决策过程，并结合美国军方的话语特点，总结出30余种话语组织模式，以此来告诉我们该如何通过有效地组织话语，绕过谈话对象的意识，直接作用于对方潜意识，并最终达到说服对方的目的。

作者介绍:

大卫·拜伦，美国著名沟通和说服培训专家，曾接受过专业催眠及神经语言程序培训，先后为数百位客户提供超过3000个小时的专业咨询和讲座，为包括五百强企业在内的上百家企业提供人际沟通咨询服务。

丹尼·考斯，专栏作家，职业催眠师，先后为数十家商业杂志专业人际沟通专栏文章。丹尼曾经为全美各大医院医生及忽视提供催眠技巧培训。

目录: 第1章 什么是说服 / 1

出色的说服大师就像是神奇的魔法师，可以影响他人，包括自己，按照自己想要的方向前进……

● 第一个要说服谁? / 3

● 阅读本书之前的告诫 / 4

● 练习的必要性! / 6

第2章 米奇和魔法师的故事 / 9

无意识能力是最高层次的能力，接近于传统意义上的本能……

● 米奇和魔法师 / 11

● 无意识能力 / 12

第3章 成为说服高手的四个步骤 / 15

通过笔写和想象的方式反复演练这些技巧，直到其成为你潜意识的一部分……

● 成为说服高手的四个步骤 / 17

● 爱迪生的启示 / 19

● 来自潜意识的信息 / 20

第4章 跟对方形成共鸣 / 23

真正推动人类行为的，是情感，而不是理性。要想真正让对方接受你的建议，你必须能让对方产生积极愉悦的情感……一旦跟谈话对象形成共鸣，你或许都不再需要运用本书中提到的其他技巧……

● 你到底想要什么 / 25

● 注意体会对方感受 / 28

● 共鸣是一切说服的基础 / 30

● 先跟自己形成共鸣 / 32

● 如何在最短的时间里产生共鸣 / 33

● 神奇的VAK / 39

● 如何使用VAK / 41

● 如何通过声音跟对方形成共鸣 / 43

● 如何通过呼吸跟对方形成共鸣 / 47

● 不得不说的一点提示 / 47

● 掌握谈话主动权 / 48

第5章 价值观决定一切行为 / 51

一旦摸清了对方的价值观，并跟着价值观跟对方展开交谈，说服就会轻而易举……

● 价值观的力量 / 53

● 运用价值观来说服 / 54

第6章 心理状态推动一切行为 / 59

人做很多事情都是一时情绪所致，如果能在交流过程中，设法将对方带进某种情绪状态，说服自然会水到渠成…….

● 首先你自己要进入状态 / 61

● 怎样让对方进入你想要的状态 / 62

● 必须保持心口一致 / 64

第7章 催眠过程中究竟发生了什么 / 67

催眠的目的在于直接进入对方的潜意识，通过暗示来影响对方决定…….

● 什么是催眠 / 69

● 催眠过程中究竟发生了什么 / 70

第8章 美国军方的话语秘密 / 73

美国军方是如何说服叛逆的美国青年甘愿在四年时间里放弃自由，接受严格到残酷的训练呢？

● 神奇的话语模式 / 76

● 军方话语模式详解 / 79

第9章 18种³⁴话典话语说服模式 / 97

如何通过话语技巧来直接向对方潜意识发出暗示……不露痕迹地在话语中嵌入指令，同时却不会招致对方反感……用催眠的技巧来影响对方决定…….

● 互惠模式 / 99

● 因为…… / 100

● 单项选择 / 100

● 勾选法 / 102

● 名词化 / 103

● 先铺垫，再掌握主动 / 104

● 逻辑¹⁴法 / 107

● 未来场景法 / 108

● 读心术 / 111

● 模糊引用 / 113

● 因果式 / 115

● 等效式 / 116

● 绝对式 / 118

● 心理强迫式 / 119

● 不确指动词 / 121

● 分散注意力 / 122

● 嵌入指令式 / 124

● 艾力克^E催眠语句 / 126

第10章 如何用SoM改变对方观点 / 131

当对方观点跟你的截然不同时，你该如何说服对方改变主意？

● 什么是SoM / 133

● 如何使用SoM / 133

● 怎样在反驳时让自己的话语更温和 / 135

● 怎样反驳某个观点的根本 / 137

● 怎样直接反驳对方观点 / 138

● 用标准来反驳标准 / 140

● 怎样利用对方观点的用意发起反驳 / 142

● 怎样驳斥观点的形成过程 / 144

● “往上看” / 145

● “往下看” / 146

● “往侧面看” / 148

● 重新定义 / 149

● 修辞法 / 150

● 强调后果 / 152

● 反思现实 / 153

● 举反例 / 154

● 转移注意力 / 155

- 归谬法 / 157
 - 诉诸更高标准 / 158
 - 转换参照背景 / 159
 - 反转前提假设 / 160
 - 身份确认 / 162
 - 综合运用多种SoM模式 / 163
 - 更多SoM练习 / 167
- 第11章 最后的想法 / 169
- 对说服技巧掌握得越熟练，你便越能洞悉人性……
- · · · · (收起)

[话语操纵术II_下载链接1](#)

标签

沟通

心理学

说服力

口才

心理

影响力

心理学很流行，哪都用的上，边学边试

说话类书籍

评论

我讲的话语操纵术是最牛逼的，是催眠性质的，威力极大，你可要谨慎使用。什么？你用了无效？那说明你练习不到位，运用不当，如果使用得当的话，我讲的话语操纵术是最牛逼的，是催眠性质的，威力极大，你可要谨慎使用！这都什么狗屁玩意儿！

nlp应用

看了很久 后半部分的内容都需要练习 整本书的讲解很清晰而且学好了会十分有用把
可以收藏着关键时候温故知新 派上用场

kindle上特价0.79元买的，内容也就值这个价。各种心理学内容的东拼西凑。

好的沟通说到底是洞察人心，除了词句逻辑上的奇技淫巧，书中还是有很多值得学习的地方：摸清对方的最高价值观 & 让他感觉你的确是在从他的角度看问题（模仿与共鸣）
& 描述情绪化的图景 & 话语的软化

特别适合销售人员和谈判人员学习。相对后来看的谈判课来说，这部可以作为基础阅读。
。

其实我觉得一般化 而且一些来说服我 根本不可能 --
我果然是不太容易催眠。。。

促成人行为的是感性 鹅不是理性

草草地读了一遍，里面很多方法还是有点启发性的，但整本书过于强调一些技巧，我本人不太喜欢这种风格。

和第一册一起，终于算比较完整了，很不错的一套工具书，介绍了许多方法，工具已经提供了，会不会用，用的熟不熟练就看个人了！

我一开口，多半坏事。为达所期之事，得所需之物，赢所爱之人，不得不修沟通术。

钻空子话术大全。推荐和《蜥蜴脑法则》配合阅读。之后你会形成对推销话术相当强的抵抗力。

讲得不错，好需多练习

概括几个关键词 共鸣 诱导 暗示 催眠

“你发现了吗，…” “…对不对？” “想想看…” “没错…但…如果…”
“我真的希望你…我知道…想想看…，既然…难道不是吗？”
“别客气，换成是你，你也会这么做的，不是吗？” “你觉得…”
“你一定是在想…” “你比任何人都清楚…” 往上看，往下看，身份确认。

工具无善恶之分，使用者的心性才有。

比较粗糙。特别是som那部分。

明显比第一本好很多，熟悉的NLP的节奏。

没看完，但是不影响我给他打一星，这都能出书明显的骗钱。

浅显的无法尝试。5.1读毕

[话语操纵术II_下载链接1](#)

书评

由于本书整体篇幅不长所以可以在一些碎片时间中完成阅读
书中的内容都比较简单，很多话术在平时的过程中我们都或已经使用到，书中用了一些相对专业的名次进行归类划分能让我们更好的了解和更好的运用某一类话术技巧。
关于如何说服别人可简单的划分为 1、你想要的东西、结果...

每个人一生下来也许就在咿呀的学习说话，但现在你也许都不懂得说话的技巧，“出色的说服大师就像是神奇的魔法师，他可以影响他人，包括自己，甚至可以改变世界，”这个最有话语权的也许就是作者了，不论你在谈话还是工作上，事业上的业务往来，营造良好的谈话气氛和环境，是最...

书素雅干净，很喜欢。
作者在开始进入正文时一再强调“书中技巧过于有效，请谨慎使用！”感觉有点多余，以中国人的习性，这种告诫毫无意义！
将催眠师的一些技巧（比如说艾力克森语句）跟日常沟通结合起来，构思巧妙。
书里有不少让人眼前一亮的地方，对我个人来说，学到了不...

[话语操纵术II_下载链接1](#)