

<<話語操縱術>>

图书基本信息

书名：<<話語操縱術>>

13位ISBN编号：9789866133169

10位ISBN编号：9866133168

出版时间：人類智庫-人類文化

作者：凱倫．伯格（Karen Berg）著

页数：256

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>

## &lt;&lt;話語操縱術&gt;&gt;

## 前言

非常榮幸，我的書能夠被譯成中文，與廣大讀者見面。

現今商業世界正日新月異地發展，科技的進步已將我們每一個人全天候地連在一起。無論我們身在何方，從事什麼行業。

我們當中很多人服務於各家跨國公司，每天都需要跟不同文化背景和不同想法習性的人打交道，需要說服他們，跟他們展開談判，或進行其他型式的溝通。由於每個國家都有著豐富的語言和獨特的文化特徵，我們希望這點永遠不會改變，所以，建立一種共通的商業語言就顯得日益重要。

我相信這本《話語操縱術》一定能夠幫助你提高溝通能力，無論你是在起草一份重要的計畫書，準備跟人進行一場一對一的談話，還是要在一大群人面前發言，本書都可以幫助你：

- 1.清楚地瞭解你的談話對象，明白怎麼做才能讓對方接收你想傳達的訊息；
- 2.清楚地組織你的思路，清晰地傳達你希望談話對象記住的訊息；
- 3.更有效地回答對方的問題，同時確保雙方談話不至偏離你的主要目標。

我很想知道你們是如何練習書中的這些技巧，以及你們從這本書得到了怎樣的收穫。

凱倫·伯格 導讀 策略一、讀心：見面之前，先給對方做「心理透視」 你到底想要操縱「誰」？

無論你是希望跟老闆討論加薪，或是要斥責下屬，如果想達到自己的目的，你就必須先做一些功課，瞭解自己的談話對象，並設法在談話時觸及對方的個人需求。

假設你要跟一位員工談話，我們暫且就叫他史蒂夫吧。

最近史蒂夫表現不太好，比如經常遲到，很多次都沒有在期限內完成任務，跟同事之間的配合度也很差等等。

沒有人喜歡被別人斥責，一旦遭到斥責，很多人都會竭力為自己辯護。

現在你必須想想該怎麼跟史蒂夫談。

他可能勃然大怒，跟你大發脾氣，並且告訴你，他之所以出問題，就是因為你不善於管理；他可能會把問題歸咎到其他同事身上；或者他可能會表現出難過與不安的樣子，讓你自責對他的責備似乎太過分，最後你會為自己給其他人帶來如此大的傷害而懊惱不已；他也有可能跟你冷戰，不發一語，同時暗自盤算自己的「復仇」計畫。

毫無疑問，應付不同的情況，你需要採用不同的策略。

在跟史蒂夫談話之前，一定要盡可能多瞭解他。

他是個什麼樣的人？

他之前是否遵守公司紀律？

他是否有不良記錄？

明白我的意思了吧！

下面是一份「聽者檔案」，上面列出了你在開始談話之前，應該問自己的一些問題，其中包括：

談話背景 問問你自己，史蒂夫是否充分瞭解自己的職責以及你對他的期待？

他是否知道自己身邊的人已經明顯看到了他的業績下滑？

他之前是否收到過某種形式的警告？

個人需求 史蒂夫是否曾經向你提出過任何申請 比如要求你給他的團隊增派人手、延長時間，或者增加預算。

年齡 他是否比你年長？

如果是這樣，他可能會覺得自己的經驗比你豐富，你根本沒有資格領導他；他是否比你年輕？

如果是這樣，他可能會對你有些顧忌，他相信你的經驗比他豐富得多，有可能會想出什麼陰招來整他；或者更糟糕的是，他可能才剛研究所畢業，學位比你還高，於是他自認無所不知。

性別 如果你是女性，不妨問問自己，對方是否為父權主義者，認為男性天生優於女性？

或者他是否覺得可以跟你調情，用個人魅力勾引你？

如果你也是男性，對方是否會自然而然地把你當成競爭的假想敵？

## <<話語操縱術>>

**國籍** 在當今這個全球化時代，我們經常需要跟來自不同國家或不同文化的人打交道，他們對工作有著完全不同的想法（比如南歐人喜歡在下午放慢工作節奏，如果你要求他在午餐時間加班，結果肯定不會皆大歡喜）。

我們後面將會詳細談到這一點。

**性格** 史蒂夫是否很容易情緒失控？

他是否很容易相處，性格溫和？

他以往受到批評時有什麼反應？

跟同事意見相佐時，他會如何處理？

**家庭** 他是否已經結婚了 你呢？

他是否有孩子 你呢？

從工作角度來說，這些可能跟你根本沒有任何關係，但如果你能找到兩人之間的一些共同點（比如你們的孩子可能年齡相仿，或者你們的配偶都喜歡在家做飯，甚至你們都喜歡養狗等等），你就可以用這些話題作為開場白，在兩人之間建立一個「舒適區」。

**業餘愛好** 他不上班的時候會做什麼？

沒錯，從專業角度來說，這跟你沒有任何關係。

但如果你能找到雙方的共同點，比如你們都喜歡看某本書，喜歡看電影，喜歡某種運動，或者都喜歡放風箏等等，這些都會讓對方覺得你跟他是「同一類人」，你並不是因為不喜歡他而對他發動攻擊。

說到這裡，你可能會犯嘀咕：「嘿，聽起來像是在操縱對方。」

從某種角度來說，沒錯！

摸清對方，以此來幫助你得到自己想要的東西，這聽起來的確像是在操縱對方，但它同時也是一種非常聰明的溝通方式。

你越能找到與某人的共同點，就越容易跟對方建立連結，更容易向對方傳達你想要傳達的訊息。

一般來說，你會有哪些共同的話題跟對方討論呢？

**家庭** 我並不是要你跟對方說八卦，但如果你們的孩子年齡相仿，那你們一定會有許多共同話題可以討論。

**愛好** 你喜歡編織嗎？

集郵？

你的業餘愛好可以幫助你打開跟對方的溝通之門。

**寵物** 你是否養了狗、貓，甚至是一些奇特的寵物，比如鳥兒或者某種爬行動物？

人們都喜歡談論自己的寵物，有時甚至比談論自己家庭的興致還要高，所以這也是一種建立關係的好辦法。

**體育運動** 花五分鐘時間聊聊昨天晚上的球賽，並不會讓你的公司遭受任何損失。

當你的談話對象發現你跟他喜歡同一支球隊時，他就會很喜歡跟你在一起。

反過來，如果你們兩人喜歡的是兩支敵對的球隊，他也會很高興跟你聊聊 只是為了告訴你，他喜歡的球隊有多棒！

**電影、電視、圖書** 這些都可以幫助你們找到共同話題。

會議開始前，聊聊昨天的某檔電視節目，可能會讓你們瞬間成為朋友，並且讓之後的溝通簡單而隨意。

摸清對方的興趣，圍繞這些興趣展開討論，你立刻就能將對方納入自己的掌控之中。

一定要記住，千萬不要憑猜測行事。

不要武斷地認定女生就一定喜歡購物，男生就一定喜歡足球，或者認為所有的父母都喜歡談論自己的孩子。

如果你事先並不清楚對方的興趣是什麼，我建議你先找一位對方的好朋友，從側面搜集這些資料。

我們還是拿史蒂夫做例子吧，如果你不知道史蒂夫的興趣是什麼，不妨先找他的朋友聊聊：他曾經在其他什麼部門工作過？

你認識他以前的上司嗎？

在把史蒂夫叫進你的辦公室之前，一定要想清楚如何開始你要討論的話題，如何應對史蒂夫的反

## &lt;&lt;話語操縱術&gt;&gt;

駁。

想想看，如果他威脅要辭職 或者跟你的上司告狀 你該怎麼辦？

一旦史蒂夫開始反擊，你該找誰來支持自己呢？

在開始談話前，一定要做好充分的準備，無論你可能引爆怎樣的炸彈，都要想好拆掉它的方法。

我們將在後面的「完勝」部分詳細討論這個問題。

如何面對較大的群體 我之前曾經提過這一點，如果有必要，我後面還會再強調：就算是跟你已經很熟悉的人談話，在談話之前，依然需要做些分析，否則你可能會反受其害。

我的一位客戶 安德莉亞，就曾經遇過這種情況。

摸清你的談話對象其實一點都不難。

打個比方，當你要應對的是一小群人的時候，你可能覺得摸清他們要比摸清一個人難很多，事實也是如此，但這樣同時也有好處，因為對方的人數比較多，你很可能會跟其中某一個人非常熟，而這個人可能又跟群體中的另外一個人也很熟……以此類推，你很容易就可以瞭解每個人在想什麼。

當你面對一個較大的群體時，你不可能清楚地知道所有人在想什麼，在這種情況下，你只要瞭解個大概就可以了 不是泛泛地將他們分類，或者用某些既定的成見去看待對方，而是透過一些基本的問題來摸清對方大致的情況。

下頁是一張問題清單，你可以用它來摸清談話對象的一些基本需求，並且定出自己的談話方案。

當然，如果條件成熟，你可以添加更多資料，那樣效果會更好一些！

問題清單：摸清你的談話對象 1.我跟這個 / 這群談話對象之間的關係如何？

2.他們對我瞭解多少？

3.他們是我的同輩、上司、下屬，還是三者兼具？

4.我在他們心目中的可信度有多高？

或者他們在我心目中的可信度有多高？

（比如你的年齡、性別、文化背景、種族、閱歷、在某個話題上的專業知識等等會對他們產生怎樣的影響。

） 5.我的目的是什麼 告知、推銷、說服、激勵、激怒、恐嚇、撫慰、勸和，還是製造矛盾？

6.他們希望從我這裡得到什麼？

更多金錢，更多訊息，還是一些情感上的支持？

7.我想要從他們那裡得到什麼？

8.還有什麼其他因素可能會影響我對他們的判斷？

（比如我的個人需要、財務狀況，或者是情緒狀態等等，是否會影響我對他們的判斷。

） 9.還有什麼其他因素會影響他們對我的判斷？

10.我要說的話對他們有什麼價值？

用「心理透視法」摸清對方思路 如果你根本沒抽出時間分析你的談話對象，摸清他們的心理狀態，你們之間的談話很可能就會變成一場災難。

安德莉亞的經驗就是一個很好的例子。

安德莉亞是一家大型跨國製藥公司的資深經理，她的上司要求她成立一個特別任務團隊：公司需要提升一種老產品的銷量，以增加當年的營業收入 公司的新藥正處於研製之中，在新藥問世之前，收入主要還是來自於一些老產品。

接到任務之後，安德莉亞毫不猶豫，立刻從各個部門徵調了十幾名員工召開一場緊急會議。

大家到齊之後，安德莉亞開始發言，她告訴大家自己剛剛接到任務，希望每個人都能抽出時間加班。

為了避免不必要的誤解，她還告訴大家：這項任務可能需要他們在之後的幾個星期裡投入大量時間，而公司不會支付加班費。

安德莉亞原本以為所有人都會支持自己，雖然她並沒有直接跟這些人共事過，但她已經跟他們在同一家公司相處了很多年，毫無疑問，他們都很清楚這項任務的重要性。

沒想到「特別團隊」的反應完全出乎她的預料：他們不僅沒有表現出任何熱情，反而大發牢騷。其中一位成員喬瞪著安德莉亞問道：「妳是全球經理，這是妳的事情，為什麼要扯上我們？

## &lt;&lt;話語操縱術&gt;&gt;

」說完直接甩門而去。

所有人都垂頭喪氣，會議不歡而散。

問題到底出在哪兒？

安德莉亞根本不瞭解這群人的工作狀態。他們手邊的工作大都超出了自己所能承受的極限，已經瀕於崩潰了。

由於安德莉亞事先並沒有弄清對方所關心的事情，所以其所傳達的訊息只會引起大家的反感，談話結果自然失敗。

也因此，當安德莉亞才剛說完，喬立刻發現了其中的問題：這樣做對自己沒有任何好處，進行一個新的行銷方案根本不能幫助自己提高業務能力，而且大家也不會得到任何補償；除此之外，考慮到這種藥在市場上的壽命已經不長了，這樣做其實對個人未來的長遠發展根本沒有任何實質意義。總而言之，喬發現自己完全沒有必要為這件事情投入大量精力。幾乎所有人都同意他這個判斷。

我有什麼好處。談話一開始，你必須先明確告訴對方，這次談話對他們有什麼意義，他們將從這次談話中得到什麼好處。

想想看，其實道理非常簡單，如果你不是一位搖滾明星或者什麼名人，對方根本沒必要花時間聽你講那麼多。

所以他們希望你能給他們一個理由，告訴他們為什麼要這麼做。嘿，請注意！

即便你跟同事已經比較熟絡了。哪怕他跟你本來就是一家人的關係。一旦你被提拔為團隊的領導者，你還是需要重新開始。

在下達任何指令之前，一定要退後一步，分析對方的情況，瞭解他們最在乎的事情是什麼，怎樣才能爭取他們願意跟你站在同一條戰線上。

問問自己，你怎樣才能幫助他們。

雖然他們在為你工作，但你一定要讓他們覺得你讓他們做的事情，對他們自己也有好處。哪怕事實並非如此。

將障礙變成機會。聽完安德莉亞的傾訴之後，我告訴她問題的癥結在於：她太過強勢了，根本沒有考慮到她的建議會對團隊其他人產生怎樣的影響。

然後我告訴她該如何解決這個問題。

我給了她一張非常簡單的表格，讓她在上面列出每位團隊成員的具體需要。

我把這表格稱為「WIIFM」（What's In It For Me的縮寫，意為「我有什麼好處」），多年經驗告訴我，這張表格可以非常清楚地幫你勾勒出談話對象的心理需求，填完之後，你一眼就能看出對方需要什麼，哪些話題最能打動對方等等。

你根本不需要任何高深的專業知識，也不用學習任何軟體，只要拿出一張白紙，甚至是一個信封即可。

一看到表格，安德莉亞就搖頭：「這太簡單了。」

的確如此。

這張表格的美妙之處，就在於它可以讓你一下子就找出問題的癥結所在，並在且立刻幫你找到最佳解決方案。

幾分鐘之後，安德莉亞就搞清楚問題所在。

她甚至想好該怎樣打動每一位團隊成員，讓他們對她的建議不再那麼排斥，心甘情願地投入更多時間和精力完成這項特殊任務。

比如：她發現團隊的醫療總監正在趕一份醫療報告，她必須把總監的每分鐘都用到刀口上，讓他每週只投入一小時，這樣既可以維持工作順利進行，又不會讓他覺得浪費了太多時間。

其他人也是如此。

她發現，解決問題的關鍵在於減少大家投入的時間，只要能做到這點，他們就會很願意伸出援手。

摸清團隊成員的感受之後，安德莉亞再次召開了團隊會議，告訴每位成員他們將從中得到什麼好處，並順利地得到了幾乎所有人的支持。

五分鐘應急計畫。事實上，安德莉亞只用了幾分鐘時間，就摸清了所有人的心理需求，並找出解決方案。

## &lt;&lt;話語操縱術&gt;&gt;

如果你遇到類似的問題，需要召集一個緊急專案小組，在有限的時間內完成一項大型重要專案時，你可以用幾分鐘時間來說服其他團隊成員：

第1分鐘：設身處地想想其他人會有什麼感覺。

第2分鐘：想想看，有哪些事情可能會干擾他們

電子郵件、報紙、電話、簡訊，這樣可以協助他們利用午飯時間幫你完成工作，同時又可以在適當的時間回去跟家人共進晚餐。

第3分鐘：問問自己：你該怎樣回報他們？

你的安排對他們到底有什麼好處？

為什麼他們要花時間聽你講話？

第4 - 5分鐘：完成 WIIFM 表格，列出他們內心的障礙，同時找出能夠激勵他們克服這些障礙的解決方案。

好了，所有問題都解決了。

你不僅可以激發團隊成員的工作熱情，而且還可以幫助他們放下顧慮，更加用心地幫助你解決手頭的問題。

如何分析陌生人 跟安德莉亞一樣，當你遇到類似的情況時，便可以用 WIIFM 表格來分析談話對象的個人心理需求，並根據這些資料來組織你的語言，從而達到掌控對方的目的。

有時候，你必須跟一些完全不熟悉的人打交道，如果你不清楚對方的情況，那麼一定要事先做好功課。

設想你是一位正在競選的政治人物，在發表演講或者跟任何人握手之前，你一定要派出幕僚前往演講現場勘查，瞭解選民們的基本立場以及他們所關心的問題，這樣當你到達演講現場時，你就可以針對聽眾關心的議題，提出相關的解決方案。

事實上，有很多種方法都可以幫你做到這一點： 電子郵件或電話 你可以透過郵件或電話，知道聽眾的人數，演講的時間、地點，以及你在整個活動中的出場時間等，所有這些因素都會影響聽眾對你的接受程度。

跟聽眾近距離接觸 如果有可能，你一定要事先摸清聽眾們的具體情況。

如果對方人數不多，你可以在會議開始之前跟每個人進行一些簡單的交流，瞭解他們可能會反對什麼，可能會提出什麼問題，以便事先做好準備。

研究你的聽眾 瞭解對方對你所講的話題是否熟悉，他們可能會有什麼成見，他們對這個話題的專業知識了解多少。

這樣你就可以決定是否要在演講中使用一些專業術語和概念，或者用簡單的用語和一些相關的故事，讓演講更簡單易懂，而且瞭解這些訊息還可以幫助你決定是否應該教育和說服你的聽眾，或者只是提出簡單的建議。

瞭解他們的興趣 摸清他們眼前或以後所關心的問題，跟你要講的話題之間有什麼關聯。例如你希望在組織內部進行一場大的變革，就一定要先瞭解整個組織的歷史，摸清你要進行的變革怎樣才能更加契合組織的現狀。

提前到達 如果有可能，儘量提前幾個小時到達現場。

如果演講地點是在另外一個城市，不妨提前一天到。

花點時間瞭解現場情況，確保一切設備都能正常運作，比如說麥克風、投影機等都能符合你的要求。

追蹤後續回應 瞭解聽眾結構，弄清楚哪些人是團體裡的意見領袖 可能是因為他們在公司裡的地位，也可能是由於他們的個人魅力。

他們是否會咄咄逼人？

當他們反駁你的意見時，其背後的原因可能是什麼？

如果有可能，我建議你提前跟他們分頭聊一聊，聽聽他們的意見。

這樣做一方面是表示尊重，另一方面也會減少他們反駁你意見的可能性。

注意穿著 提前瞭解對方公司的穿著要求。

一定要記住，不同公司有不同的穿著文化，有的公司能夠接受牛仔褲和休閒鞋，而有的公司只能接受不打領帶這樣的程度。

工作清單：談話環境 傳達訊息的地點，跟你所要傳達的內容以及方式同樣重要。

下面是你在開始談話之前，應該弄清楚的幾個問題： 1.雙方談話將會在哪裡進行 對方辦公室，

## <<話語操縱術>>

你的辦公室，還是其他地方？

- 2.你跟對方談話是在星期幾，幾點鐘？
- 3.對方是否會受到時差等因素的影響？
- 4.服裝是否有規定？
- 5.你喜歡穿著正式還是休閒一些？
- 6.如果談話對象是外國人，他們分別來自哪個國家？

你是否瞭解他們的生活和文化？

你是否需要多做一些關於對方文化的研究，比如多讀一些關於對方文化的書籍等等？

- 7.你的談話對象是否熟悉你的語言，你是否需要放慢說話速度，或者多使用一些視覺輔助工具等？
- 8.你跟對方是要進行面談還是遠端交流，是線上溝通還是打電話，是透過聲音還是視訊方式？
- 9.如果是視訊會議，你們之間的交流是單向還是雙向？
- 10.如果沒有太多視覺輔助設備，你是否可以使用圖表之類的資料？
- 11.如果沒有視覺輔助設備，你是否可以找到其他替代物品？

現在你可以大致想像出這次談話的情景，這將有助於你在傳達訊息時，目標更明確，也更有效。

如何消除代溝 撇開國界和語言的因素不談，即便是在同一個文化背景之中，我們也有可能遇到其他溝通障礙 比如代溝，尤其是現在這個網路和電子商務時代，更是如此。

新生代和嬰兒潮一代幾乎在各種問題上的看法都不一致，嬰兒潮一代如今都是大權在握，掌握著資金、行銷、分銷等主要環節，但在技術、學習方式、工作用語、商務禮節等方面，新生代已經向他們發起了反擊。

正因如此，你需要瞭解該如何跟不同年齡層的人打交道。

有些話，二十五歲的人千萬不能跟一個五十歲的人說；有些話，五十歲的人也不應該跟二十五歲的人說。

我們將在隨後的內容中詳細談到這一點。

不同年代的人之所以出現溝通問題，是因為很多人在跟其他年齡層的人溝通時，往往沒有想到對方的生活狀態。

人們常會推己及人，誤以為很多人看待問題的角度都跟自己一樣，他們根本沒有想到，自己覺得很正常的言行舉止，可能會讓另一代人難以忍受。

舉例來說，一位年長的人，可能會認為年輕的同事已經掌握了某些技能，所以他不會對後者進行任何的培訓或告知。

另一方面，這位後輩可能內心有很多疑問，卻不敢去問年長的老大哥，因為他害怕暴露自己的無知和稚嫩 事實上，很多剛踏入職場的人都會有這種想法。

有時候，這樣的情況是年長同事的一些做法造成的，比如上次新人向他請教問題時，他嘆口氣，說些類似「唉，我還不如自己做呢！

」這樣的話。

由此可見，這種影響是雙向的。

二十幾歲、三十幾歲、四十幾歲、五十幾歲的人都是怎麼跟其他年齡層的人打交道呢？

下面是一些基本的法則： 二十多歲、三十出頭的人往往比較直接，他們會很清楚地表明自己的需求，自己對同事、公司，以及職業生涯的期待。

一般來說，他們都是剛開始第一或第二份工作，希望多累積一些專業經驗，為自己的個人經歷加分，所以公司的長遠規劃可能並不是他們所關心的問題。

他們幾乎每隔幾年就會換工作，一方面累積經驗，一方面也會偶爾進修充電。

在跟這些人打交道時，我的建議是：如果你比他們年長，你就要學會扮演導師的角色，跟他們分享你的知識或技能。

如果能夠做到這一點，你將贏得他們一生的尊重。

三十多歲接近四十歲的人，通常處於職業生涯的中期，他們在公司中既會遇到比自己年長的人，也會遇到年輕的新同事。

## <<話語操縱術>>

他們一般都擔任第一或第二份管理職，正野心勃勃地向上攀登。

他們在年輕時可能常常跳槽，現在最關心的反而是如何建立自己的聲譽，透過在某家公司的表現贏得業界的尊重，為了達到這一目標，他們甚至會不遺餘力。

到了這個階段，他們往往會比二十幾歲時更有耐心。

在跟這種年齡層的人打交道時，要學會幫助他們爬上高階管理層。

如果你比他年長，不妨多指點或提攜他們，如果你比他們年輕，你可以盡最大努力支持他們實現目標。

無論從職業還是從個人角度來說，一個五十多歲的人，思想跟年輕已經大不相同。

他們那一代人大都強調忠誠，如果可能的話，甚至會在一家公司一直工作到退休。

他們在工作時不喜歡抱怨，而且也從來沒有機會發表自己的觀點。

正因如此，他們可能十分看不慣滿腹牢騷的年輕人，但很多二十多歲、正處於人生黃金時期的年輕人往往都有這個毛病。

對於年輕人來說，一定要尊重五十多歲的上司或同事。

記住，他們吃過的鹽甚至比你吃過的米都多。

就算你對如何完成某件工作有更好的建議，也一定要小心，提出時不僅要講究說話技巧，也要考慮對方這麼多年來的經歷和資源。

## <<話語操縱術>>

### 內容概要

不露痕跡地掌控談話對象，輕鬆達到談話目的，讓自己攀登成功高峰！

從此不再擔心人際溝通、危機管理、公共演講、產品發佈、媒體採訪等公開場合！

為什麼有的人一開口就能抓住對方注意力，在談話過程中巧妙引導對方心理，悄無聲息地突破對方心理防線，而有的人卻只能眼睜睜地看著自己面前的人茫然地隨聲附和，敷衍地點頭，思緒完全飄到其他地方？

怎樣才能一下子把話說到對方心坎裡，讓他人聽從你的建議，甚至積極為你效力？

這是每一個人都需要掌握的技巧！

《話語操縱術》就是這樣一本書，不管你是要發表一場公開演講，要搶到大客戶，要說服你的上司，征服你的下屬，還是要說服你的家人或朋友，《話語操縱術》中的話語技巧都可以讓你不露痕跡地掌控談話對象，將所有難題迎刃而解，輕鬆達到你的談話目的！

話語操縱術主要包括以下五個策略，任何人都可以輕鬆學會它們！

策略1.讀心 開口說話之前，先了解談話對象想從你這裡聽到什麼。

策略2.巧言 動動你的大腦，想清楚究竟該說什麼，怎麼說。

策略3.令色 善用視覺形象，比如你的形象、身體語言等，可以給談話對象留下極為深刻的印象。

策略4.操縱 透過掌握有效溝通的四個基本法則：清晰、一致、鼓動、可信，你可以長時間地吸引

對方的興趣。

策略5.完勝 提前避免可能會出現的災難，例如會議陷入僵局、出現不期而遇的情況時該如何應對

。

無論你是想要跟某人索取某件物品，想要得到一百個人的關注，希望別人關注你想要說的話，或者是聽從你的建議並採取行動，你首先都要學會用話語操縱對方。

要想做到這一點，你必須學會清晰明確地說出自己的想法，無論要升職加薪，還是要生活得更自在舒心，《話語操縱術》都可以讓你心想事成！

## <<話語操縱術>>

### 作者簡介

凱倫·伯格 CommCore Strategies公司CEO，國際演講大師，美國最負盛名的溝通戰略專家之一。

從業30年來，凱倫·伯格先後為成千上萬名職業人士提供關於人際溝通、危機管理、股東會議、公共演講、產品發佈、媒體採訪等領域的專業培訓。

作為傳播行業最有影響力的權威專家，凱倫·伯格始終站在行業的最前沿，她的很多觀點都被《紐約時報》、《華爾街日報》、《富比士》、《今日美國》、CNN、CNBC等媒體反覆引用，成為業內人士頂禮膜拜的標準。

譯者簡介: 劉祥亞1978年生。

北京陽光博客文化藝術有限公司總經理。

畢業於北京大學新聞傳播學院，獲英美語言文學及法學學位。

後從事翻譯、編輯及策劃工作。

曾翻譯暢銷書《魔鬼經濟學》、《禮物》、《話語操縱術》、《打開你的降落傘》等。

<<話語操縱術>>

書籍目錄

導讀 忙碌的時代，說話要像一把勾魂劍策略1. 讀心：見面之前，先給對方做「心理透視」策略2. 巧言：不要說你想說的，要說對方想聽的策略3. 令色：99%的說服都不是用嘴巴完成的/93策略4. 操縱：天才話術的五個步驟策略5. 完勝：體面地化解干擾

<<話語操縱術>>

编辑推荐

美國頂尖說活術專家30年經驗傳授，紐約時報、華爾街日報、CNN反覆引用！  
成千上萬名上班族親身見證，亞馬遜書店五顆星推薦！  
暢銷作家林慶昭．強力推薦

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>